

节俭导致贫穷
鸡蛋不能放在一个篮子里

物以稀为贵

价格是市场经济的晴雨表



生活中**妙趣横生**的 **财务名言**



财务锦囊书系·财资生活
生活财务学 学出好生活

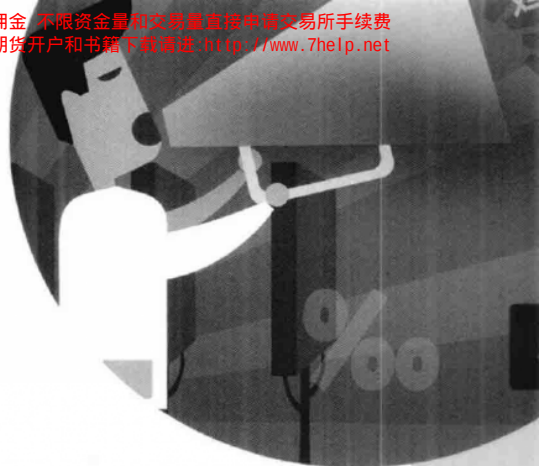
彭圆 彭韬 编著

钱是会**说话**的！“说”出来的财富，名言中的财商
跑不过**刘翔**还跑不赢**CPI**



西南财经大学出版社
SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE & ECONOMICS PRESS

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
所有品种手续费一律按交易所标准 微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>



生活中妙趣横生的 财务名言

彭圆 彭韬 编著



西南财经大学出版社
SOUTHWESTERN UNIVERSITY OF FINANCE & ECONOMICS PRESS

图书在版编目(CIP)数据

生活中妙趣横生的财务名言/彭圆,彭韬编著. —成都:西南财经大学出版社,2013. 1

(财资生活)

ISBN 978 - 7 - 5504 - 0902 - 6

I. ①生… II. ①彭…②彭… III. ①财务管理—通俗读物

IV. ①TS976. 15 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 293591 号

生活中妙趣横生的财务名言

彭圆 彭韬 编著

策 划:谢廖斌

责任编辑:张明星

助理编辑:李 筱

封面设计:袁 海

版式设计:台湾崧博文化

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookej.com
电子邮件	bookej@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	四川新财印务有限公司
成品尺寸	170mm × 230mm
印 张	7.25
字 数	110 千字
版 次	2013 年 1 月第 1 版
印 次	2013 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 0902 - 6
定 价	28.00 元

1. 版权所有,翻印必究。

2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。

前 言

在大多数人眼中，经济学中的财务知识显得沉闷乏味，因为它的内容枯燥令人望而生畏。即使是最基础的财务教科书，也充斥着定理、模型和统计数据，于是这门本应当经世致用、服务大众的学问渐渐远离了我们的生活。

很多人认为，对于普通老百姓来说晦涩难懂的财务知识如同“空中楼阁”，既看不懂也用不上，与普通老百姓也越走越远。

但蓦然回首之时，我们会发现这些财务知识原来就在我们身边，与我们的生活有着千丝万缕的联系。例如，商品价格起伏涨跌、口袋里的钞票价值增减、是买房还是炒股……每一件小事背后其实都有一定的规律和法则可循，我们的生活离不开这些财务知识。

本书中的财务名言并不意味着复杂的数学模型和演算公式，也并不仅仅充斥着晦涩的专业术语，全书用生动的名言名句辅以趣味小故事和生活中的实际事例来解释深奥的财务原理，突出趣味性，以简洁明了、幽默风趣的方式将那些高深的道理用平白易懂的语言娓娓道出。本书通过生活导读小故事、通俗理解、生活启示三个

部分，以递进的层次将生活中、工作中、日常交往中、书本中、电视中或通俗易懂或晦涩难解的财务名言名句予以解析，为读者提供愉快、轻松的阅读体验，使读者在享受阅读的乐趣的同时学会有用的财务知识。

当然，本书并不仅仅停留在趣味的层次上，而是以通俗易懂为宗旨，让读者在轻松和幽默中学习财务知识，并以一个名言名句为一个小节，每小节又分为三个版块。“导读小故事”以小故事或趣闻引领读者进入财务殿堂，“通俗理解”以通俗化的语言解释名言的深意，“生活启示”则是告知读者在日常生活中遇到相同或相似情况应该怎么去选择，怎么去决定。

读完这本书，你会明白商家促销惯常的花招，你会解释生活中莫名其妙的冲动，你会理顺千交万错的人际关系，你会学会投资理财，你会发现生活中的简单快乐。

编者

目 录

	1 生活中的财务名言：你该如何思考	1
●	我们的晚餐并非来自屠宰商、酿酒师和面包师的恩惠， 而是来自他们对自身利益的关切	3
●	为自己获得最大限度的幸福，是任何合乎理性的行动 之目的	5
●	天下没有免费的午餐	7
●	鱼与熊掌不可兼得	9
●	放对地方的石头就是城堡	10
●	欲望就如不断长大的巨人，衣服对于它来说永远不 够大	12
●	学习经济学是再简单不过的事了，你只要掌握两件事， 一个叫供给，一个叫需求	14
●	效率优先，兼顾公平	16
●	关注你是否是个穷人	18

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表 21

- 物以稀为贵 23
- 谷贱伤农 24
- 价格是市场经济的晴雨表 26
- 藏起来的金玉无异于埋在地下的瓦砾 28
- 你可能跑不过刘翔，但一定要跑赢 CPI 30
- 利率就像投资上的地心引力 32
- 复利是有史以来最伟大的数学发现 34
- 负利率——存钱就是赔钱 36

3 消费中的财务名言：教你如何花钱 39

- 别被“诱饵效应”给忽悠了 41
- 猪肉涨价了就多吃牛羊肉 43
- 由俭入奢易，由奢入简难 44
- 人们可以通过搜集消费者的偏好相对于物价的变动而
变化的资料，来记录和研究市场行为 46
- 一个人对一物所付的价格，绝不会超过，而且很少
达到他宁愿支付而不愿得不到此物的价格 49

● 你的答案谁做主——锚定效应	51
● 出于炫耀财富的需要，人们愿意为功能相同的商品 支付更高的价格	53
● 省钱就是挣钱	55
 4 投资中的财务名言：成为自己的理财师	57
● 储蓄是所有理财计划的基础，也是一个人自立的基础	59
● 节俭导致贫穷	61
● 在别人没投资的地方投资	63
● 不要把鸡蛋放在一个篮子里	64
● 在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪	67
● 千万别接最后一棒——最大笨蛋理论	69
● 投资你所消费的	71
● 决定房地产价值的因素，第一是地段，第二是地段， 第三还是地段	72
● 负债也是一种资产	74
● 选择投资时机比选择投资什么更重要	75
● 人生就像滚雪球，重要的是发现很湿的雪和很长 的坡	77
● 不可不自信，更不可过度自信	79

● 一点风险都不冒就是最大的风险之一	80
● 群众不可能永远正确	82
● 宁可小赚，不要大赔	83
● 心理账户——不是每一元钱对你而言都是等价的	85
● 群众的眼睛不是雪亮的	87

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制 89

● 金银天然不是货币，货币天然不是金银	91
● 用石头也可以买东西	93
● 货币是经济中的足球	95
● 劣币驱逐良币	97
● 历史上，货币一直这样困扰着人们：要么很多却 不可靠，要么可靠但又稀缺，二者必居其一	99
● 不要忽视货币的乘数效应	101
● 完全竞争和资源最优配置如同一枚硬币的两面	103
● 卖的首比买的精	105

1

生活中的财务名言： 你该如何思考

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

1 生活中的财务名言：你该如何思考◀



我们的晚餐并非来自屠宰商、酿酒师
和面包师的恩惠，而是来自他们对自身利益的
关切

● 导读小故事

甲有一个苹果，乙想要这个苹果。对甲来说，苹果值 0.5 元，这就意味着对他来说，要苹果还是用苹果换回 0.5 元是没有区别的。对乙来说，苹果值 1 元。结果乙花了 0.75 元买到了苹果。

这是一个平常得称不上故事的故事，但可以用它来说明什么叫作效用。这个苹果对甲来说只值 0.5 元，这就是这个苹果对甲的效用。交易的结果是甲得到了 0.75 元，所以他的效用增加了 0.25 元。同理，乙的效用也增加了 0.25 元。通过这次交易，他们两个人的效用都增加了，都有了收益。这时我们说，这次买卖是有效率的。而效率，是经济学的首要目标。但这会有如下问题：

为什么同一个苹果对甲就只值 0.5 元而对乙就值 1 元？换言之，为什么效用是主观的？这便涉及到经济学的那个基本预设：人是理性的。

►生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

因为经济学的“经济人假设”，即每个人都是“理性人”，都希望自己的利益得到最大满足，于是就出现了交换。而在交换的过程中，人们都得到了自己最需要的东西，在可能的条件下实现了自己的最大利益。

亚当·斯密在《国民财富的性质和原因的研究》（以下简称《国富论》）中指出：“我们的晚餐并非来自屠宰商、酿酒师和面包师的恩惠，而是来自他们对自身利益的关切。我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话。我们不说自己有需要，而说对他们有利。”表明人和人之间是一种交换关系，能获得食物和饮料，是因为每个人都要获得最大利益。

● 生活启示

一切商人都不是慈善家，他们无论是诚实的、奸诈的还是愚蠢的，其一切行动只不过是自身的利益，至于消费者的自身利益那是消费者自己的事情。这样，在市场经济条件下，供应商关心自身利益，消费者也必须像供应商一样关心自身利益。否则必然导致利益分配的失衡。

1 生活中的财务名言：你该如何思考



为自己获得最大限度的幸福，是任何
合乎理性的行动之目的

● 导读小故事

兔子和猫争论，世界上什么东西最好吃。兔子说：“世界上萝卜最好吃。萝卜又甜又脆又解渴，我一想起萝卜就要流口水。”

猫不同意，说：“世界上最好吃的东西是老鼠。老鼠的肉非常嫩，嚼起来又酥又松，味道美极了！”

兔子和猫争论不休、相持不下，跑去请猴子评理。

猴子听了，不由得大笑起来：“瞧你们这两个傻瓜蛋，连这点儿常识都不懂！世界上最好吃的东西是什么？是桃子！桃子不但美味可口，而且长得漂亮。我每天做梦都梦见吃桃子。”

兔子和猫听了，全都直摇头。那么，世界上到底什么东西最好吃？

这则故事充分说明了效用完全是个人的心理感觉。不同的偏好决定了人们对同一种商品效用大小的不同评价。

► 生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

经济人假设，也叫“理性人假设”，是经济学中最根本的一个假设，整个西方经济学“大厦”就是在这个基本假设之上逐步发展起来的。

西方经济学家认为，每一个从事经济活动的人都是利己的。也可以说，每一个从事经济活动的人所采取的经济行为都是力图以自己的最小经济代价去获得最大的经济利益。在任何经济活动中，只有这样的人才是“合乎理性的人”，否则，都是非理性的人。西方经济学家指出，所谓的“理性人”的假设是对在经济社会中从事经济活动的所有人的基本特征的一个一般性的抽象概括。

● 生活启示

显然，理性经济人是自利的，但自利不等于自私。例如，一个虔诚的教徒受到了感化，充满了行善的愿望，在他人得到幸福的时候，他会觉得自己也幸福。他是自利的，但是他并不自私。

无论个体的行为是为个体带来正的经济利益的流入，还是带来负的经济利益的流出，在作出决策的时候，个体都是理性的经济人。在社会、经济活动中，人人都是理性经济人。例如，人们都希望买到既便宜又实惠的商品，绝不会希望买到价格又高质量又差的商品。虽然有时候可能事与愿违，但这不会改变个体是理性经济人这一事实。

1 生活中的财务名言：你该如何思考



天下没有免费的午餐

● 导读小故事

周日下午小张本来打算好好地整理房间，然后美美地睡一觉，但是很快接到同事小王的电话，小王要请他吃饭。对于小张来说，这是一件大好事，自己没有花钱就能享用一餐美食，但是他要付出自己的时间，而这段时间他本打算去整理房间及享受睡眠，或者做其他事情。他去吃这顿饭也就意味着他放弃了其他的享受。那这顿饭于小张来说并不是“免费”的，他仍然是付出了代价的。

● 通俗理解

也许你能够吃到免费的午餐，但一定会有人因此而付出成本，并最终由社会承担。你的午餐需要投入土地、设备、农民、厨师和侍者的劳动以及管理才能等稀缺资源。由于这些资源还可以用于其他方面的生产活动，因此这些生产活动能够生产的商品和提供的服务都会因为你的午餐而牺牲掉。

经济学家将这些牺牲称之为机会成本。为了更多地获得一样东西，你必须舍去获得其他东西的机会。因此，你所获得的的东西的成本就是你为之失去的东西的价值。

►生活中妙趣横生的财务名言

● 生活启示

在日常生活中，一些看起来似乎是“免费午餐”的东西，其实并非“免费”，比如，时下很多城市的公园都已经免费为市民开放，上公园游玩不需要门票了，应该是“免费午餐”了吧？其实不是。因为公园的维护运转是要经费的，而这些经费都是从政府那儿获得，但政府的钱并不是无中生有。政府的收入主要来自税收，税收大体上有两种：一种是直接从居民手中收取，比如个人所得税、车辆购置税等；另一种是从商家手中收取，比如我们购买一个面包，价格是1元，这里面就含有我们交给政府的税。生产面包要用到食糖，而在食糖的生产过程中，政府收取了“增值税”，从而增大了食糖的成本，如果政府不收增值税，食糖的成本就会降低，食糖的价格也就会便宜一些，最终，面包也会便宜一些。也就是说，增值税虽然是从商家的手中收取，但由于商家会把商品价格抬高，从而把它所交的税的一部分转嫁给消费者，因此，商家所交的税，其实也有一部分是消费者交的。可见，公园虽然免费，但维护公园的费用还是有一部分是从消费者口袋中掏出的。

1 生活中的财务名言：你该如何思考◀



鱼与熊掌不可兼得

● 导读小故事

有一个人，行走在一条河边，他非常饥饿，急需食物充饥。这时他看到河边一个水洼里困着两条鱼，非常高兴，正准备下河捕鱼时，却看到一头熊从他身旁经过。熊掌多贵啊！多好吃啊！这真是百年不遇的好事，如果捕到了，可以卖更多的钱。于是他拿了几块尖石，转身去猎熊。等他费了九牛二虎之力终于把熊猎到并取到熊掌后，已经精疲力竭满身血污。他步履蹒跚地来到河边，企图再捕那两条鱼时，河里的鱼却早已被别人捕走了。为了得到这两条鱼，这个人只好拿熊掌去换。

● 通俗理解

之所以鱼与熊掌不可兼得，是因为我们拥有的资源有限，不能同时满足人类的无限需求。如果你追求鱼的鲜嫩，就得放弃熊掌的肥美；反之，追求熊掌的肥美，必然导致放弃对鱼的鲜嫩的追求。

►生活中妙趣横生的财务名言

生活启示

人们总是希望得到更多，但有的时候我们只能选择其中的一部分。人不能过于贪心，太贪心就会迷失自己。生活中到处都是这样的例子，比如我们不能同时学习和睡觉，不能同时外出逛街和在家做家务，这就表明人一直是在选择中生活。有选择才有自由，然而鱼与熊掌不能兼得，在选择的同时往往附着着机会成本。



放对地方的石头就是城堡

导读小故事

在动物园里的小骆驼问妈妈：“妈妈，妈妈，为什么我们的睫毛这么长？”骆驼妈妈说：“当风沙来的时候，长长的睫毛可以保护我们的眼睛，让我们在风暴中都能看得到方向。”小骆驼又问：“妈妈，妈妈，为什么我们的背那么驼，丑死了！”骆驼妈妈说：“这个叫驼峰，它可以帮我们储存大量的水和养分，让我们能在无水无食的沙漠里耐受十几天。”小骆驼又问：“妈妈，妈妈，为什么我们的脚掌那么厚？”骆驼妈妈说：“它可以让我们重重的身子不至于陷在软软的沙子里，便于长途跋涉啊。”小骆驼高兴坏了：“哗，原来我们这么有用啊！可是妈妈，为什么我们还在动物园里，不去沙漠远足呢？”

1 生活中的财务名言：你该如何思考

通俗理解

凡事都应有一个可安置的所在，一切都应在它该在的地方。每个人、每样东西都有一个最适合的位置，在这个位置上，它能发挥出自己最大的价值。一样的石头，可以一文不值，也可以价值连城。这世上没有任何一个人或一件东西是没用或卑贱的。任何人、物，只要放对地方，都会成为有用之材。

经济资源的配置也是如此，社会赋予每个人的资源是不一样的，你所拥有的并不一定就是你最需要的，与你来说是多余的负担，放在他人面前有可能是求之不得的宝物。因此，我们就会用自己不需要的东西从对方那里换取更吸引自己的东西，使得双方的福利都有所增加。

生活启示

自愿的交换使得交易双方互相合作，都得到了获得更大价值的机会。在信息公开且自愿的交换当中，双方都期待通过放弃某种价值较小的东西来获取某种价值较大的东西。比如甲拥有一个篮球，乙拥有一副棒球手套，如果甲用自己的篮球向乙换取棒球手套，就表明甲认为手套比篮球价值大，而乙认为篮球比手套价值大。

只要两个人面对的任意两种物品对他们来说有不同的珍贵性，或者说价值的比例不同，他们就可以通过交换来增加彼此的利益。而随着交换的进行，人们给出对自己来说不太稀缺的物品，得到对自己来说珍贵的物品，这时候每个人就实现了自己最大的利益，同时也使得资源得到了最高效率的利用。

►生活中妙趣横生的财务名言



欲望就如不断长大的巨人，衣服对于
它来说永远不够大

● 导读小故事

一股细细的山泉，沿着窄窄的石缝，“叮咚叮咚”地往下流淌，多年后，在岩石上冲出了3个小坑，而且还被泉水带来的金沙填满了。有一天，一位砍柴的老汉来喝山泉水，偶然发现了清冽泉水中闪闪的金沙。惊喜之下，他小心翼翼地捧走了金沙。从此老汉不再受苦受穷，不再翻山越岭砍柴。过个十天半月的他就来取一次金沙，没过多久就富裕起来了。人们很奇怪，不知老汉从哪里发了财。

老汉的儿子跟踪窥视，发现了秘密。他认真看了看窄窄的石缝，细细的山泉，还有浅浅的小坑，埋怨爹不该将这事瞒着，不然早发大财了。儿子向爹建议，拓宽石缝，扩大山泉，不是能冲来更多的金沙吗？老汉想了想，自己真是聪明一世，糊涂一时，怎么就没有想到这一点？说干就干，父子俩便把窄窄的石缝拓宽了，山泉比原来大了好几倍。他们又凿大凿深石坑，累得半死，却异常高兴。

父子俩天天跑来看，却天天失望而归，金沙不但没有增多，反而从此消失得无影无踪，父子俩百思不得其解。因为贪婪，父子俩连原来的小金坑都没有了。因为水流大，金沙就不会沉下来了。

1 生活中的财务名言：你该如何思考

通俗理解

人的欲望是无限的。人的欲望包括对必需品（如食物、衣服、住房）和奢侈品（如首饰、香水、游艇）的欲望。一些欲望，是来源于生物性的本能，比如基本的食物、衣物等；而另一些欲望，来源于社会习惯和习俗，如特定种类的食物和服装等。虽然在短期内，人对某一种东西的欲望可以得到满足，比如，你吃一份快餐就饱了，吃的欲望得到满足了，但从整体、长期来说，人的欲望是无法满足的。随着时间的推移，人的欲望会变化和膨胀。随着新产品的出现，人可以产生过去不存在的欲望。

相对于人的欲望，资源是有限的，也就是“稀缺”的。这里的稀缺性，不是指资源匮乏，而是指相对于人的欲望来说，再多的资源也是不足的。虽然新的资源不断被发现和开发出来，但仍然不能满足人类不断膨胀的欲望。

生活启示

我们大多数人或多或少都有无限的需求，我们希望得到各种各样的商品和服务，因为它们能够带来效用，而且我们每个人需要的产品范围非常广泛，从必需品（如食品、住房、衣服）到奢侈品（如香水、名车、豪宅）。但是，社会的资源是有限的，或者说每个人的收入是有限的。而且随着时间的推移和社会的进步，新的商品和服务又会激发我们对其产生新的需求，收入的增长却远没有欲望的膨胀来得强大。

对于大多数人而言，其对商品和服务的欲望不可能全部得到满足，因此，就需要对有限的收入进行有效的利用——选择那些能够给自己带来最大效用的商品和服务，即解决资源的最优配置问题。

►生活中妙趣横生的财务名言



学习经济学是再简单不过的事了，
你只要掌握两件事，一个叫供给，一个叫需求

● 导读小故事

一个渔翁在钓鱼，看样子他的运气还不错，不一会儿就钓上来一条。但奇怪的是，每逢钓到大鱼，渔翁就会把他们放回水中，只有小鱼才放到鱼篓里。在旁边观看他垂钓良久的人迷惑不解，问道：“你为什么要放掉大鱼，而留下小鱼呢？”

钓鱼的人回答说：“我只有一个小锅，怎么煮得下大鱼呢？而且小鱼更鲜啊！”

● 通俗理解

美国著名经济学家萨缪尔森曾经说过：“学习经济学是再简单不过的事了，你只要掌握两件事，一个叫供给，一个叫需求。”

微观经济学是宏观经济学的对称，是现代西方经济学的一个组成部分。微观经济学研究市场中个体的经济行为，亦即单个家庭、单个厂商和单个市场的经济行为以及相应的经济变量数值的决定。它从资源稀缺这个基本概念出发，认为所有个体的行为准则都是设法利用有限的资源取得最大的收获，并由此来考察个体取得最大



1 生活中的财务名言：你该如何思考◀

收获的条件。

微观经济学的核心问题是既定的经济资源如何被有效率地分配到各种不同的用途上。在市场经济中，众多的生产者生产着种类繁多的商品，是市场价格引导着资源配置的方向，使稀缺资源得到最优配置。由于市场供求是决定市场价格的基本力量，因此，对供给和需求的分析是现代西方经济学一般理论分析的逻辑起点。

生活启示

对于需求的测量，可以看需求价格与需求量。需求价格，就是指消费者对一定量商品所愿意支付的价格。在其他条件不变的情况下，市场上对某种商品的需求量一般与其价格呈反方向运动，即价格上涨，需求量减少；价格下跌，需求量增加。比如，拉面免费的时候，小红一个月吃 15 碗；拉面 2 元一碗时，小红一个月吃 10 碗；当拉面上升到 5 元时，小红就只吃 7 碗了。其实根据这样的关系，就可以画出一条线，这条线就叫作需求曲线。

相对应地来看供给。所谓供给价格，是指生产者为你提供一定量商品所愿意接受的价格。在其他条件不变的情况下，商品的供给量与其价格呈同方向运动，即价格上涨，供给增加；价格下跌，供给减少。比如，拉面免费时，做拉面的小和就不供给任何拉面；拉面 2 元时，小和供给 5 碗；5 元时，供给 7 碗。显然，拉面价格越高，小和愿意供给的拉面就越多。根据这样的数量关系，就可以画出供给曲线。

当然，影响需求变动的因素不仅仅是价格，还有消费者收入、替代品价格、互补品价格、对未来价格的预期等；影响供给变化的因素还有生产技术水平、生产要素价格、相关商品价格等。

►生活中妙趣横生的财务名言



效率优先，兼顾公平

● 导读小故事

假定有这样一个国家：只有富人和穷人，他们分别集中居住在东部和西部。国家每天分给东部和西部同样多的粥。东部富人这边人很少，粥相对就多，每天的粥喝不完；西部穷人那边人很多，很多人吃不饱，因此穷人们都认为这样很不公平。

于是，政府决定，从富人那里打一锅粥，送给穷人吃，以减轻不平等的程度。政府的愿望很美好，只不过为了把粥送到穷人那里，政府需要重新买盛粥用的桶，要雇用挑桶的人，这样就增加很多开支。更为不幸的是，政府用的那个桶破了一个洞，成了一个漏桶，一路上漏掉了不少，等粥到穷人那里已经所剩无几了。为了公平而增加了开支，最终却丧失了公平，这就是效率的损失。

● 通俗理解

美国经济学家阿瑟·奥肯曾经形象地说：“当我拿起刀来，试图将国民收入这块蛋糕在穷人和富人之间做平均分配时，整个蛋糕却好像突然变小了。”

这里所说的蛋糕的变小，实际上就是效率的损失。原因主要有两个：一是税收削弱了富人投资的积极性；二是税收影响了穷人劳动的积极性。不仅富人受到影

1 生活中的财务名言：你该如何思考◀

响，而且穷人也受到影响。比如，一个失业工人由于得到了一份月薪并不算高的工作，而失去了政府所有的补贴，他自然也就对找工作不热心了。这样，由于在收入分配的过程中可供分配的国民收入总量减少了，结果就必然与政府的桶发生了“泄露”一样，使得富人失去的多，而穷人得到的少。

生活启示

经济学家们强调效率，却忽视了公平。现实中公平和效率往往是矛盾的，一味讲公平，却又影响了效率，阿瑟·奥肯所提出的著名“漏桶原理”告诉我们公平和效率的交替关系，即为了效率就要牺牲某些公平，而为了公平就要牺牲某些效率。漏桶原理暗含了很多实际情况，比如对富裕家庭增加一定的税收来帮助贫困家庭，那么，贫困家庭的资助总量总是小于富裕家庭所缴纳的税收总量，因为在转移的过程中有很多中间环节，要有一定的支出；同时，这样的做法又会对人们工作的积极性、储蓄和投资等产生影响。于是，该政策就变成了一个漏桶，漏出的就是效率的损失。

在实现美好理想的过程中，不可避免地要付出一定的代价。同理，在开展慈善事业的过程中，也不能避免出现漏水的桶，即一些人鱼目混珠。正如我们要修水桶一样，我们自然要加强对民间慈善组织的监管；但正如水桶会老化或受到碰撞必然要漏水一样，对民间慈善组织的监管也很难尽善尽美。

这就如同用刀子切蛋糕，平等代表了如何分，而效率则代表了蛋糕的大小。人们必须在平等和效率之间作出选择，因为，效率关注的是能不能尽量把蛋糕做大，而公平则更加关注能不能平均地分蛋糕。

► 生活中妙趣横生的财务名言



关注你是否是个穷人

● 导读小故事

国际上常常用恩格尔系数来衡量一个国家和地区人民生活水平的状况。根据联合国粮农组织提出的标准，恩格尔系数在 59% 以上为贫困，50% ~ 59% 为温饱，40% ~ 50% 为小康，30% ~ 40% 为富裕，低于 30% 为最富裕。在我国运用这一标准进行国际和城乡对比时，还应考虑到一些不可比因素，如消费价格比价不同、居民消费习惯与消费观念的差异以及由社会经济制度不同所产生的特殊因素。对于这些横截面比较中的不可比问题，在分析和比较时应作相应的剔除。比如广东的恩格尔系数比河南和新疆的还高，主要就是广东人“好吃”造成的。“穿在上海、吃在广东”，是对上海和广东两地消费习惯的高度概括。广东人的“重吃”、“好吃”全国有名。报告指出，南方人比北方人讲究吃，不仅吃得好，而且吃得精、吃得细、吃得鲜，食品支出数额就大。因此，广东恩格尔系数高于河南、新疆等地就不足为奇了。

● 通俗理解

吃，是人类生存的第一需要，在收入水平较低时，其在消费支出中必然占有重

1 生活中的财务名言：你该如何思考

要地位。20年前，人们见面最常用的招呼语就是“你吃了吗？”这在一定程度上体现了当时“吃”在人们现实生活中的重要性。但是随着经济的发展，居民生活水平的提高，“吃”对于大部分人而言已经不再像以前那样是生活中要关心的头等问题了。人们的消费重心更多地转向了穿、用、教育、娱乐、旅游等其他方面。在经济学上，食物支出在人们的消费总额中所占比重下降的这种现象，称为“恩格尔系数”降低。

生活启示

恩格尔定律中蕴含的基本原理是非常真实且浅显易见的。食物属于人们生存最基本的需求品，如果连饭都吃不饱，很难想象一个人还会有其他的消费奢望。食物在穷人家庭收入支出中的高比重，并非因为穷人长了一副比富人更大的肠胃，而是他们的收入已经菲薄到了难以糊口的程度。一个国家越穷，国民可支配收入中用于购买食物的支出比重越大。随着富裕程度提高，这个比重就会呈下降趋势。作为社会商品的一种，食物属于日常生活中最基本又是最必需的物质消费品。但社会产品的生产和消费并不仅仅指食物类。否则，人类社会的进化就依了“羊吃草”的简单逻辑。现代人类社会之所以有别于原始动物社会，其中一个重要的特征就是随着社会的发展，物质性消费数量在社会的消费总支出数量所占比重越来越小，而其他类型社会产品的消费所占比重则愈来愈高，这就是恩格尔定律在社会商品消费结构中的应用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

2

货币中的财务名言： 市场的晴雨表

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表



物以稀为贵

● 导读小故事

有一个穷人家徒四壁，仅有的财产是一只旧木碗。一天，穷人上了一艘渔船去帮工。不幸的是，渔船在航行中遇到了特大风浪，被大海吞没，船上的人很多被淹死了。穷人抱着一根大木头才幸免于难，被海水冲到一个小岛上。岛上的酋长看见穷人的木碗，感到非常新奇，便用一口袋最好的珍珠、宝石换走了木碗。

● 通俗理解

没有什么东西比水更有用，但能用它交换的货物非常有限，而很少的东西就可以换到水。相反，钻石没有什么用处，却可以用它来换得大量货物。水对人类的作用如此之大，价格却很低；而钻石除了能让人炫耀财富之外几乎没有什么用途，价格却非常高。这个“钻石与水悖论”明确地解释了“物以稀为贵”——越是稀缺的东西，其价值越是不菲。

如果供给条件发生变化，物品的价格也会随之变化。比如沙漠里的一瓶水，其价格会大大提高，甚至会超过钻石的价格，这源于在沙漠里，水是极大的稀缺品。

►生活中妙趣横生的财务名言

生活启示

对某些稀缺产品来说，其价格往往会高到令人瞠目结舌的地步，以手机号为例，一个 6666666 的手机号于 2006 年 5 月 23 日被拍卖，最终成交价格为 1 000 万里亚尔，根据当时的汇率计算，约合 275 万美元。此前吉尼斯世界纪录记载的最昂贵手机号码是四川航空以 48 万美元拍得的 88888888。

个性、吉祥的号码是有限的，有限的资源不可能满足每个人的需求，因此，在资源稀缺的前提下，这些号码就必须以高价才能获得。



谷贱伤农

导读小故事

在农业生产活动中，存在着这样一种现象：在丰收的年份，农民的收入反而减少了；而在欠收的年景里，农民的收入却不见缩水。每当粮食大幅增产后，农民为了卖掉手中的粮食，只能竞相降价，但是由于粮食需求缺少弹性，只有在农民大幅降低粮价后才能将手中的粮食卖出。这就意味着，在粮食丰收时往往粮价要大幅下跌。如果粮价下跌的百分比超过粮食增产的百分比，则增产不增收甚至减收，就出现了“谷贱伤农”的状况。

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表

通俗理解

农民粮食收割后到底能卖多少钱取决于两个因素：产量和粮价。这两个变量并不是独立的，而是相互关联的，其关联性由一条向下倾斜的对粮食的需求线来决定。也就是说，价格越低，需求量越大；价格越高，需求量越小。

更重要的是粮食需求线缺少弹性，也就是说，需求量对价格的变化不是很敏感。当粮价下跌时，粮食的需求量会增加，但增加得不是很多。其基本的道理在于，粮食是一种必需品，人们对粮食的需求主要是由对粮食的生理需求所决定的。此外，当今对大部分人来说，粮食方面的花费在全部花费中所占比例已经很小了，并且还会越来越小，这也导致人们对粮价的变化反应不敏感。

生活启示

由于粮食是最基本的生活资料，绝大多数国家重视本国粮食生产，尤其是具有一定人口规模的国家，施行了各种为保证粮食安全、保护农民利益而干预粮食市场的支农政策。美国就是这样，但总的说来，效果并不理想。一是费用很高，要维持粮价，政府就要按保护价收购在市场上卖不掉的粮食，为此纳税人要支付相当大的粮食库存费用。二是由于对农民的补贴是按产量来进行的，结果大农场主得到的补贴最多，但他们并不是穷人，而真正需要补贴的小农场主因产量低反而得到的补贴少。最严重的是，这减缓了农业生产的调整，使得投入到农业的劳动力和其他生产要素没有及时按价格信号转移到其他部门。

2005 年及以后的几年里我国有几项重要的支农政策出台，即农地保护政策、种粮直补和取消农业税。这些政策有一个共同点，就是增加了农业对农民的吸引力，

►生活中妙趣横生的财务名言

鼓励农民继续当农民，甚至可以把已经脱离农村的农民工又吸引到农村。这样，农业劳动力的投入增加了，种粮面积也会增加，甚至一些林地也可能被用来种粮。如果没有大的自然灾害，粮食供应量可能会大幅增加。如果粮食需求没有大的变化，粮价就可能下跌。为此，政府应未雨绸缪，既要让粮食价格比较合理，又要尽可能避免为维持粮价而大量收购粮食从而产生巨大的库存费用。于是，如何增加粮食需求就成为了最值得考虑的问题。在这方面，美国的经验之一是把食品代购券直接发给穷人来增加其对食品的消费，从而增加粮食的需求。



价格是市场经济的晴雨表

● 导读小故事

一天，院长交给一个男孩一块石头，说：“明天早上，你拿这块石头到市场上去卖。记住，无论别人出多少钱，绝对不能卖。”第二天，男孩蹲在市场角落，意外地有许多人向他买那块石头，而且价格越出越高。回到院里男孩兴奋地向院长报告，院长笑笑，要他明天到黄金市场去叫卖。在黄金市场，竟有人开出比昨天高出10倍的价钱要那块石头。

最后，院长叫男孩把石头拿到宝石市场上去展示。结果石头的身价比昨天又涨了10倍，由于男孩怎么都不肯卖，这块石头竟被传为“稀世珍宝”，后来院长以1亿美金的价格售出了这块石头。

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表

通俗理解

不论作为一个生产者，还是作为一个消费者，我们的日常生活都为各种价格所影响。生产者要关注原材料的价格、运输费用的价格、工人的工资价格、能源价格、最后的商品的成本价格。而作为消费者来说，他们关注的是什么商品涨价了、什么商品降价了，怎样用最小的花费来获得生活的最舒适和最大化。

价格，仿佛一只无形的手，在指导着整个市场的运作，反映着整个市场经济的晴朗或是阴霾。

生活启示

在微观经济学之中，价格是资源在需求和供应者之间重新分配的过程中重要的变数之一。它在经济生活中犹如一个自动调节器，正是因为它的存在，生产者和消费者才能联接起来，带动整个市场的经济运作。

对于消费者来说，在消费水平一定的情况下，市场上某种商品的价格越高，消费者对这种商品的需求量就越小；反之，商品价格越低，消费者对它的需求量也就越大。而当市场上这种商品的价格过高时，消费者也就可能作出少买或不买这种商品的决定，或者购买其他商品替代这种商品。因此，价格水平的变动起着改变消费者需求量、需求方向以及需求结构的作用。

对于生产者来说，借助于价格可以不断地调整企业的生产经营决策，调节资源的配置方向，促进社会总供给和社会总需求的平衡。在市场上，借助于价格，可以直接向企业传递市场供求的信息，各企业根据市场价格信号组织生产经营。与此同时，价格的水平又决定着价值的实现程度，是市场上商品销售状况的重要标志。

►生活中妙趣横生的财务名言



藏起来的金玉无异于埋在地下的瓦砾

● 导读小故事

鲁国有一对夫妻，男的编得一手好草鞋，女的织得一手好麻布。有一天两口子决定到越国去发展，有人对他们说：“你们搬到越国去，恐怕会穷得揭不开锅。”两口子不解地问：“为什么呢？”那人说：“草鞋是用来穿的，可越国人是光着脚板走路的；麻布是用来做帽子戴的，可越国人是蓬头披发、从不戴帽的。你们虽然手艺不错，可是到一个用不着这种手艺的国家去，不穷才怪呢。”

● 通俗理解

一种物品或者商品如果没有被人利用起来、没有被人所需求，那它就没有什么价值。金银珠宝之所以昂贵，主要是因其能使拥有它们的主人感到某种情感上的满足，无论是代表着身份、地位或者权势，它们都在发挥着这类商品本身应具有的存在意义。但是，如果将它们完全密封隐藏起来，不展现于人前，那么它们的价值无异于普通的石块瓦砾，其价格也只是区区的几个硬币，甚至更低。所以，物品的价格既取决于它所具有的价值，也取决于它被人们需要的程度。

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表

价格是商品同货币交换比例的指数，或者说，价格是价值的货币表现。价格是商品的交换价值在流通过程中所取得的转化形式。

生活启示

一种商品之所以昂贵是因为人们对它的需求度高，比如购买一瓶矿泉水，一瓶矿泉水有它的特性，其主要成分用化学分子式表达就是 H_2O ，然后就是钾、镁离子等矿物质的含量，还有就是它的体积容量，这些是它的具体指标。然而客户购买它并不是因为这些具体的指标，而是因为它本身具有的解渴的功能以及被人们需要的程度。

同样一瓶水，如果在超市里卖，可能卖到 1 元、2 元，如果标价 10 元钱，基本上不会有人去买。但如果你向一群在沙漠里走了 3 天并且缺水断粮的人来卖，同样一瓶矿泉水卖到 100 元都有可能。

水的特性没有变化，但是其价格会变化，因为需求变了。矿泉水的功能从原来的解渴、保健变成了救命，需求的程度大大提升。可见，需求的变化导致了价值的变化，价值是和需求紧密相连的。

►生活中妙趣横生的财务名言



你可能跑不过刘翔，但一定要跑赢

CPI

● 导读小故事

一个城市里有三个人，甲有 5 套房，不上班，靠收房租生活；乙有一套房，上班赚工资；丙没有房，在菜场卖菜。

忽然有一天要收房产税了，丙说：“太好了，我没房，收那帮炒房人的税，我全力支持，房价大跌了，我就可以买房了。”乙说：“没关系，我只有一套，收那帮炒房人的税，我支持，房价大跌了，我可以再买一套。”甲说：“哦，房产税收多少？1% 对吧？下个月房租涨 5%。”

房租上涨了，丙很郁闷，想换个房子，发现房租都涨了，只好忍。不过也不能吃亏，明天菜价也涨 5%，嗯，就这么干。乙和甲去买菜，发现菜价涨了，很郁闷，想换个菜场去买，发现菜价都涨了，只好少吃点了。

于是，大家的生活水平就这样下降了，CPI 就这样升高了。

● 通俗理解

“你可能跑不过刘翔，但一定要跑赢 CPI”，这是 2007 年对 CPI 的一句戏谑之

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表

词。在通胀数据居高不下、人民币升值趋势难以逆转的情况下，普通老百姓如何跑赢 CPI，做到资产的保值增值就显得尤为重要。2007 年火箭般的速度上涨的物价让人们对个人财富的危机感空前加剧，这一年全国的媒体和普通居民都在喋喋不休地谈论房贷、加息、流动性、财产性收入，恐慌心理致使大量的存款搬家，盲目投资又为资产价格泡沫推波助澜。而这种焦躁不安与波澜起伏，都与通胀有关。单纯买哪种理财产品，都很难战胜 CPI，只有根据自己的风险承受能力建立高、中、低档的投资组合才可能跑赢 CPI。

生活启示

通胀时代如何理财，确立一些最基本的准则就成为当务之急。首先，理财必须精打细算。在物价不断上涨而薪酬不涨的今天，人们往往感觉到压力的存在。这时如何用好每一分收入显得尤为重要。每月收入多少、开支多少、节余多少等，都应该做到心中有数。只有在对自己当前的财务状况明白清楚的情况下，才能做到有的放矢。其次，开源节流。节流是资产积累的有效手段，开支要分清哪些是必要的哪些是次要的、哪些是无关紧要的或可以延迟开支的。开源则是要广开收入增长的渠道和方法。在支出不断增加、收入相应减少的今天，建议工薪阶层学习必要的投资理财知识，合理组合投资理财产品，提升自我，增强职场与市场竞争力。再者，选择合理的组合理财产品。投资者要了解每种理财产品的特点、风险和收益变化情况，再进行合理组合与搭配。切不要盲目追求时尚，人云亦云，往往适合自己的才是最好的。在投资前，要对自己的风险承受力及投资偏好进行测试。投资时，则要考虑理财产品的合法性、安全性、流动性和盈利性原则。最后，稳中求胜。面对周期性经济变化以及国家从紧的货币政策，循序渐进、稳中求胜的投资策略是首选。

►生活中妙趣横生的财务名言



利率就像投资上的地心引力

● 导读小故事

假定青年人选择职业的时候，只考虑收入因素，哪里收入高就去哪里。现在有两种职业——模特和医生。同时，假定从事这两种职业的人一生中的总收入是相同的，那么请问青年人应该如何选择？

模特这项职业，年轻貌美时收入特别高，但随着年纪渐长，收入就会下降，以至于最终无人问津。医生这项职业，在求学之际收入是零或负数，然后做见习医生时，收入也很少。30岁后，随着经验不断增加，病人数量也会慢慢增长。到40岁后，求医的病人便会踏破门槛，那时收入也会越来越多。

这时，我们应该选择将未来收入折算成当前的现金价值后，收入总额最大的那种职业。要将未来收入折成现金，就必须考虑到利率。利率高，则未来收入的现金价值低；利率低，则未来收入的现金价值高。因此，职业的选择由利率决定，也就是说，利率高就去当模特，利率低就去当医生。

模特的早期收入较高，医生的较低，因为利息率是正数，同样的收入，越早获得，折合现金后财富越多。如果模特一生的总收入与医生的总收入相等，若利率过低，那么医生拥有较高的折现财富；如果利率过高，则会使模特的折现财富高于医生。也就是说，如果医生的一生总收入较高的话，那么就会有一个利率值使模特与医生的折现财富相等。市场利率若高于此利率，那么选择模特这项职业收益更大；低于此利率，则应选择医生这项职业。

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表

通俗理解

利率是社会生活中一个非常重要的因素，一个好的商人会对利率非常敏感。利率也是经济运行的预报，它会对我们的消费和理财产生巨大的影响。利率还是金融工具和货币政策工具，除了对国家的经济走势有影响外，我们还可以根据利率来判断汇率、基金、股票、黄金、房产等行业的情况，而这些行业的情况又可以间接影响到其他工业品和消费品行业。以房产行业为例，如果利率提升，股票价格就会下跌，这会导致房产资金链紧张，于是地产商急于回笼资金，降价销售。又由于房产行业收租迫切，其他企业也急需回笼资金，投资在股市上的钱也要撤回填补到企业生产上，所以商品就会降价。

生活启示

一般来说，利率上升时，人们对保险产品的需求就会减少；反之，当利率下降时，人们对保险产品的需求就会增加。人们在购买保险时要将储蓄与其他投资工具进行比较，看谁的预期收益更高。利率的波动必然引起各金融工具预期收益率的变化。当利率上升时，银行存款、债券、股票等金融产品的总体收益率上升，而保险的预定利率不变，消费者开始增加对其他金融产品的投资而减少对保险的购买，从而减少对保险产品的需求。反之，利率下调，保险需求上升，储蓄需求下降。由于保险公司调整保单利率具有延迟性，人们通常会积极投保，利用时间差获得低价格高收益的保障。

►生活中妙趣横生的财务名言



复利是有史以来最伟大的数学发现

○ 导读小故事

传说印度的舍罕王打算重赏国际象棋的发明人，当时的宰相是西萨·班·达依尔。这位聪明的宰相胃口似乎并不大，他在国王面前说：“陛下，请您在这张棋盘的第一小格内，赏给我 1 粒麦子，在第二个小格内给 2 粒，第三格内给 4 粒，照这样每一小格内比前一小格加一倍。陛下啊，把这棋盘的 64 个小格放满就行啦！”国王一听，心中暗喜，这个奇妙的发明家所请求的赏赐并不多，便答道：“爱卿，你当然会如愿以偿的！”并立即令人把一袋麦子拿来，叫仆人照办。谁知还没到第二十格，袋子已经空了。一袋又一袋的麦子扛到国王面前，但麦粒数一格接一格迅速增长，国王很快就看出，即便把全印度的麦子都给他的宰相，也实现不了他的诺言。

那么，这个大臣的麦粒究竟有多少呢？有人曾计算过，按照这种方式填满整个棋盘大约需要 820 亿吨麦子。即使按照现在全球麦子的产量来计算，也需要 550 年才能满足西萨·班·达依尔的要求。

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表

通俗理解

曾经有人问爱因斯坦：“世界上最强大的力量是什么？”他的回答不是原子弹爆炸的威力，而是“复利”。

虽然投资的起点很低，但通过复利却可以达到人们无法估量的回报程度。复利不仅仅是数字游戏，最重要的是告诉我们有关投资和收益的哲理。人生追求财富的过程，不是百米冲刺，也不是马拉松式的长跑，而是在数十年甚至更长的时间跨度上所进行的耐力比赛。只要坚持复利的原则，即使刚开始的投入不太大，也能因为足够的耐心加上稳定的“小利”而收获颇丰。

生活启示

由复利投资所带来的财富的增长，被人们称为“复利效应”。不但投资理财中有复利效应，与经济相关的各个领域其实也广泛存在着复利效应。比如，一个国家，只要有稳定的经济增长率，保持下去就能实现经济繁荣，从而增强综合国力，改善人们的生活。从这个角度看，“可持续发展”这个词汇，实质上是追求复利的另一种说法。

其实，人生中也有和复利效应类似的道理。比如，一个人一年取得的成就也许微不足道，但如果他每年都能在过去的基础上前进，长此以往，就会获得巨大的成就。人生的价值虽然难以用复利的计算方法进行数字计算，但随着时间的推移，同样的起点却导致不同的人生。在个人成就上，不同的人之间可以有遥不可及的距离。人和人年轻时可能起点差不多，理想也差不多，但是一生的成就却千差万别，有的成就卓越，有的则一事无成，一生无为。这是“复利”的力量在人生历程中的

► 生活中妙趣横生的财务名言

体现。

复利揭示了成功投资最简单的本质。不管是投资还是人生，“复利”的魅力都同样存在。在竞争激烈的现代社会，竞争中胜出的法则是狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜，智者相逢韧者胜，要求的是持之以恒。



负利率——存钱就是赔钱

● 导读小故事

静静和文文大学毕业后一同分到了某电脑公司做程序开发员，两人技术能力都差不多，所以收入相同，但两个人的理财观念却大相径庭。

静静的理财思路比较灵活，前些年股市红火，她利用懂电脑的优势，购买了股票分析软件，天天研究 K 线 D 线，并把平常积攒的 3 万元钱全部投入了股市。一年多下来，她的股票市值就升到了 6 万元。后来，她见股票涨幅太大，各种技术数据也显示风险即将降临，便果断平仓。这时，单位附近正好开发了一条商业街，由于当时股市红火，所以购房者寥寥无几，最后房产商不得不将现房降价销售，她便用这 6 万元买了一套沿街商业房。三年时间下来，她的沿街房已经升值到了 30 万元。后来，她见当地房产价格已经见顶，立即将房产出手，把 30 万元全部买成了某开放式基金，结果一年多的时间又实现了 20% 的盈利，30 万元成了 36 万元。静静的日子过得让人羡慕不已。

2 货币中的财务名言：市场的晴雨表

文文在理财上则十分保守，刚毕业那两年她的积蓄和静静不相上下。但为了稳妥起见，她一直把积蓄存入银行，满足于每年坐收利息。可她没有考虑货币的贬值因素，后来随着“负利率”时代到来，文文的积蓄在不断“负增长”。

通俗理解

所谓的负利率是指在某些经济情况下，存款利率（常指一年期定期存款的利率）小于同期CPI的上涨幅度。这时居民的银行存款随着时间的推移，购买力逐渐降低，看起来就好像在“缩水”一样，故被形象地称为负利率。在负利率的条件下，相对于储蓄，居民更愿意把自己拥有的财产通过各种其他理财渠道进行保值和增值，例如购买股票、基金、外汇、黄金等。所谓负利率，即物价指数快速攀升，导致银行存款利率实际为负。存银行的利率还赶不上通货膨胀率就成了负利率。

负利率 = 银行利率 - 通货膨胀率

如果银行利率不能高过通货膨胀率，那么就这意味着存款者财富缩水，经济进入“负利率时代”。

生活启示

负利率的出现，意味着物价在上涨，而货币的购买能力却在下降。即货币在悄悄地贬值，存在银行里的钱也在悄悄地缩水。

对于很多家庭来说，银行储蓄一向被认为是最保险、最稳健的投资方式。但也必须看到，储蓄投资的最大弱势是：收益较之其他投资偏低，长期而言，储蓄的收益率难以战胜通货膨胀，也就是说，特殊时期通货膨胀会吃掉储蓄收益。因此，理财不能单纯依赖“积少成多”的储蓄途径。

►生活中妙趣横生的财务名言

通货膨胀是财富的天敌，其对现金存款形式的财富危害最大。当“存钱”不但挣不到钱，反而还会赔钱的时候，就必须通过各种方式减少财富的缩水。

对于普通的家庭或理财者来说，负利率时代一旦来临，就要想办法避免自己的财富缩水，要积极行动起来，拓宽理财思路，选择最适合自己的理财计划。

3

消费中的财务名言： 教你如何花钱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

3 消费中的财务名言：教你如何花钱



别被“诱饵效应”给忽悠了

● 导读小故事

在生活中会经常有这样一幕发生：卖场里的帽子和毛衣是摆放在一起的，标签上标出的价格分别是：帽子49元，毛衣299元。但是，令人惊讶的是，最后还有一行字：帽子+毛衣=299元。意思很明显，几乎等于买一送一。

其实这样的促销手段也不是第一次遇见，只是人家直接就说“买一送一”。这家为什么还要摆出帽子和毛衣的单价来作比较呢？这样不就根本没人单买帽子或者毛衣了吗？反正消费者想的是这样的好事我不想错过，没有犹豫就掏钱买了一顶帽子和一件毛衣。

● 通俗理解

人们每天都要作出许多的选择。当我们认为自己的选择正确时，就能获得满足感和成就感，因为这些选择都是内心深处的想法，都是我们自愿的。但在实际生活中，当我们面对琳琅满目的商品时，很多人往往是头脑一发热买下很多超过自己预

►生活中妙趣横生的财务名言

算的商品，之后又很后悔自己买了一堆根本无用的东西。所以在买东西之前应当认真考虑哪些商品是营销人员的“诱饵”，哪些才是自己真正需要的目标商品，这样才能做个理性的消费者。



生活启示

其实，商家是精明的，他的聪明之处就在于了解人们的消费心理，那就是：人们每做一件事，每选择一样东西，都会加以对比，而越是有对比的东西就越能凸显价值。因为人们对某件事、某样东西并没有一个准确的衡量标准，并不知道某件事物的真正价值，而只能通过与这种物品相近的其他物品的比较来判断优劣。于是，有了前两个单价的对比，后面的“买一送一”就显得更有吸引力了。

生活中这样的案例很多，比如手机套餐、网费套餐、电器促销，等等。这些商家的做法很好地诠释了“诱饵效应”的成功，消费者要想当个理性的经济人，就必须抵御这种诱惑，避免被“忽悠”。

3 消费中的财务名言：教你如何花钱



猪肉涨价了就多吃牛羊肉

● 导读小故事

如今的主妇们去超市买猪肉，一看猪肉价格已经涨到吃不起的地步，就会去看鸡、鸭、鱼、牛、羊等其他肉类。这样，买猪肉的人越来越少，买猪肉替代品的人越来越多，结果，鸡、鸭、鱼、牛、羊的需求量大大增加使得它们都涨价了。可见，当互为替代品的一种商品价格上涨了，也会带来另一种替代品价格的上涨。

● 通俗理解

当猪肉价格暴涨后，许多消费者增加了其他涨价较少的肉类食品的消费比例，其实就是替代效应在发挥作用。

在收入状态稳定的前提下，当我们预期购买某种物品而发现其价格上升时，我们会选择其他与其功能相近的产品来替代。这个就是经济学中的替代效应。

►生活中妙趣横生的财务名言

生活启示

要想互为替代商品，两种商品之间必须在功能上相近或是相通，否则这两种商品就没有互相替代的可能性。互为替代的商品价格的变化会影响到彼此的供求，简单地说，一个商品的价格上涨了，必然会导致其替代商品的价格的上涨。



由俭入奢易，由奢入简难

导读小故事

商朝时，纣王登位之初，天下人都认为在这位精明的国君的治理下，商朝的江山一定会坚如磐石。有一天，纣王命人用象牙做了一双筷子，十分高兴地使用这双象牙筷子就餐。他的叔父箕子见了，劝他收藏起来，而纣王却满不在乎，满朝文武大臣也不以为意，认为这本来是一件很平常的小事。箕子为此忧心忡忡，有的大臣莫名其妙地问他原因，箕子回答说：“纣王用象牙做筷子，必定再不会用土制的瓦罐盛汤装饭，肯定要改用犀牛角做成的杯子和美玉制成的饭碗；有了象牙筷、犀牛角杯和美玉碗，难道还会用它来吃粗茶淡饭和豆子煮的汤吗？大王的餐桌从此顿顿都要摆上美酒佳肴了；吃的是美酒佳肴，穿的自然要绫罗绸缎，住的就要求富丽堂

3 消费中的财务名言：教你如何花钱

皇，还要大兴土木筑起楼台亭阁以便取乐了。对这样的后果我觉得不寒而栗。”仅仅5年时间，箕子的预言果然应验了，商纣王恣意骄奢，断送了商汤绵延500年的江山。

通俗理解

人们由一种比较简单俭朴的生活过渡到比较富裕甚至有点奢侈的生活很容易，但是如果过惯了好日子，要返回去过比较艰苦的日子，那就很难了。这其实是一种比较简单的消费现象，我国古时候，就有学者观察和总结了这种现象。在经济学研究中，外国的学者把这种现象纳入了消费函数的理论，指出消费者的支出不是仅仅随着收入的变化而变化的，特别是在消费者收入减少的时候，他的消费不会在短期内跟着减少。假如前年，你的收入比较高，出外都是搭乘出租汽车，去年你的收入下降了，可你不会立即减少消费，还是一出门就“打的”，不去乘公共汽车。如果今年你的收入再减少，你才会减少消费支出，不得不去使用比较便宜的交通工具。

生活启示

西方一些成功企业家虽家境富裕，但依然对子女要求极严，从不给孩子更多的零花钱，甚至寒暑假还让孩子四处打工。这些成功企业家并不是苛求子女能为自己多赚一点钱，而是希望子女懂得每一分钱的来之不易，懂得简朴和自立。

这一点在比尔·盖茨的身上体现得尤为明显。微软公司的创始人比尔·盖茨是世界首富，个人资产总额达460亿美元。但是他在巴黎接受当地媒体采访时说，将要把自己的巨额遗产返还给社会，用于慈善事业，而只给三个子女继承区区几百万美元。

比尔·盖茨的慈善事业始于1993年秋天。当时，他和后来成为他妻子的梅琳达

►生活中妙趣横生的财务名言

等人到非洲旅游，当地人民的极度贫困激起盖茨心灵的震颤。盖茨感慨之余，建立了9 400 万美元的基金会。

2000年1月，盖茨将原先的两个基金会合并，组成了“比尔与梅琳达基金会”。这一基金会由父亲老盖茨统领，目前已成为世界上最大的慈善基金会，总额高达240亿美元。老盖茨说，他的退休生活其乐无穷。他大部分时间都用在“挥霍”儿子赚来的财富上，把这些钱拿来捐赠给全球各地的医疗和教育计划。

盖茨认为，拥有很多不劳而获的财富，对于一个站在人生起跑点的子女来说并不是件好事，他觉得子女的人生和潜力应与出身的富贵和贫寒无关。比尔·盖茨称，他和妻子看到全球在健康、教育、研究等领域还存在着很多不公平的现象。因此，决定将自己的财产用于解除这样的不平等上。他还希望其他有钱人也能够将自己的财产回馈社会，用于解决社会上存在的不平等问题。



人们可以通过搜集消费者的偏好相对于
物价的变动而变化的资料，来记录和研究市场
行为

● 导读小故事

有一个名叫史蒂文森的罪犯在犯罪后潜逃他国。经过侦察，警察将可能的嫌疑对象圈定为加拿大的布朗、法国的葛朗台和德国的许瓦茨，并拿到了这三名疑犯的

3 消费中的财务名言：教你如何花钱

起居、消费记录。大侦探福尔摩斯接受了此案，但在几经分析之后因为没有新的发现只好宣布证据不足，无法定案。这时他的朋友萨谬尔森正好在一旁，他研究了史蒂文森和三名疑犯的消费记录之后发现：①史蒂文森在潜逃之前每周消费 10 公斤香肠和 20 升啤酒，啤酒每升 1 英镑，香肠每公斤为 1 英镑。②布朗每周消费 20 公斤香肠和 5 升啤酒，啤酒每升 1 加元，香肠每公斤为 2 加元。③葛朗台每周消费 5 公斤香肠和 10 升啤酒，1 升啤酒和 1 公斤香肠均为 2 法郎。④许瓦茨每周消费 5 公斤香肠和 30 升啤酒，1 升啤酒 1 马克，1 公斤香肠 2 马克。

萨谬尔森在做出四个人的预算之后，分析指出，除非史蒂文森改变其偏好，否则布朗不必受到怀疑（因为布朗所消耗的香肠比例大于其啤酒比例，其他三人则均相反）。在剩下的两名疑犯中，萨谬尔森又指出，史蒂文森既然选择前往某地，其处境一定比以前好。只要其偏好未改变，他就一定是德国的许瓦茨（因为葛朗台的总消费水平与史蒂文森具有相同的效用，而许瓦茨则更大）。后来经过追查，罪犯果然为许瓦茨。

故事自然是虚构的，然而我们却能在其中发现两个有意义的结论：

（1）一个人的消费偏好一旦确定，往往难以变更。

（2）一个人的生活条件发生改变时（无论这种改变是由远赴异国还是由收入增加引起的），他往往会倾向于选择一种更好的处境，但仍然不会改变其消费偏好。

通俗理解

市场供给的丰富产品使得消费者通过选择来满足对其非功能性因素的偏好，从而使过去“人人差不多，家家差不多”的同质消费、模仿性消费状态变得更加带有个性化色彩和文化、感情气氛，这在西方被称为“软消费”。广告业跟踪目标消费群体心理需求因素的发展变化，并相应针对其“偏好”进行广告创作，生产产品“附加值”而建立稳固的“偏好”关系。这样的创作空间远远大于产品的功能性因

►生活中妙趣横生的财务名言

素诉求表现。许多世界著名品牌的成功就是有力的佐证，如麦当劳、国际商业机器公司（IBM）等都走出了一条与其目标消费者群共同成长的品牌之路。

生活启示

消费者剩余是消费者根据自己的需要，对可能消费的商品进行的排列。萝卜青菜各有所爱，消费者在选择商品时偏好各不相同，因此，不同的人在同收入、相同价格条件下会购买不同的商品组合。例如：有 A 和 B 两个商品组合，A 是由三个鸡蛋和五个苹果做成。B 是由四个鸡蛋和四个苹果组成。消费者应该能够判断：或者 A 组合比 B 组合好，或者 B 组合比 A 组合好，或者 A 组合与 B 组合相同。不同的消费者有不同的选择，但无论选择的结果如何，每个人都能作出判断。

对于产品制造商来说，消费者偏好是消费者心理效果中的一个重要概念，是消费者接受广告信息而对某特定品牌的可接受程度。西方经济学理论在谈到“消费者偏好”时指出，企业目的是通过提供该商品品牌的一些信息影响人们的嗜好，从而影响对该商品品牌的需求。商业广告作为一个信息传播活动，不应该是仅限于广告作品中所提供的产品信息，而应该达到商业广告传播的心理效果影响，即形成“消费者偏好”。

3 消费中的财务名言：教你如何花钱



一个人对一物所支付的价格，绝不会超过，而且很少达到他宁愿支付而不愿得不到此物的价格

● 导读小故事

假定甲消费者富有，愿意为平时回家支付的路费为 260 元，而实际支付的价格为 200 元，那么他就获得了 60 元的消费者剩余；而乙消费者贫穷，打算仅用 200 元回家，那么他的消费者剩余就为零。不管哪一类型的消费者，在春运价格上涨 20% 后，其回家过年的路费均要上涨至 240 元，那么甲乙两者的消费者剩余均会下降 40 元（甲的消费者剩余仅为 20 元，而乙的消费者剩余就会降为负 40 元）。

● 通俗理解

有很多时候，我们会发现一种非常奇怪的事情，你在高档的精品屋里打 7 折、8 折，花上千元买来的东西，在外面一般的商场里价格却只有两三百元，而且东西竟然一模一样。因为你被打折的手法诱惑了，你只获得了过多的消费者剩余——心理的满足，而付出了自己的真金白银。

做生意的人会利用提高消费者的消费者剩余来促成交易。而对于消费者来说，

► 生活中妙趣横生的财务名言

则可以利用消费者剩余理论来进行杀价。

消费者剩余也可能为正数，也可能为负数。

● 生活启示

商人都是追求利润最大化的，所以他们总是在经济生活中尽可能地剥夺消费者剩余。如你去服装店买衣服，看见一件衬衣标价 380 元，但实际上 80 元就能够买下来。为什么标价这么高呢？这是因为商家想把你的消费者剩余全都赚取。这些衣服的成本不足 80 元，但是有的人特别喜欢这些衣服，他们愿意出高于 80 元甚至远远高于 80 元的价格买下来，这里面就存在着消费者剩余。对于那些没有购买经验的顾客来说，当他们以较高的价格买下这件衬衣时，或许还以为自己占了个大便宜，殊不知在他高高兴兴花费 380 元钱买下这件衣服时，商家也高高兴兴地发了一笔小财。

厂家为追求“生产者剩余”而抬高价格，消费者为获得消费者剩余而想买打折商品。如果卖方联盟抬高价格，买方观望后决定拒绝消费，商家就又会丢掉对消费者剩余的赚取，卖方“割肉”定低价，消费者决定购买商品，就可以造成消费者剩余；消费者和商家如何合作才能既卖了商品赚了钱又使消费者感到了很大的满足，这就是企业和消费者之间最大的默契。消费者把握好了就会得到实惠，商家把握好了就会是企业竞争中的赢家。

3 消费中的财务名言：教你如何花钱◀



你的答案谁做主——锚定效应

● 导读小故事

一条巷子里有两家卖粥的小店。左边一个，右边一个，两家店的生意都很好，每天都是顾客盈门。可是，晚上盘点的时候，左边这个店总是比右边那个店多赚两三百块钱，而且每天都是这样，让人心生不解。

细心的人终于发现了其中的秘密。如果你走进右边那个粥店，服务员微笑着把你迎进去，给你盛好一碗粥，热情地问你：“您好！加不加鸡蛋？”一般情况下，喜欢吃鸡蛋的人，就会说：“加一个吧。”于是服务员就会拿来一个鸡蛋；不喜欢吃鸡蛋的人，就会说不加，喝完粥结了账就走了。可是，如果你走进左边那个粥店，服务员同样也是微笑着把你迎进去，给你盛好一碗粥，然后热情地问你：“您好！加一个鸡蛋还是加两个鸡蛋？”一般情况下，喜欢吃鸡蛋的人，就会说加两个；不喜欢吃鸡蛋的人，就会说加一个。就这样，一天下来，左边的这家粥店比右边的那家粥店都要多卖出很多个鸡蛋，这就是它每天多赚两三百块的原因。

● 通俗理解

关于故事里的问题，许多顾客以为自己只是随便说了一个答案。这个“随便”

►生活中妙趣横生的财务名言

可不简单，也许已经受到了其他人的干扰。小心，别上当！经验说：反正我也不知道答案，干脆随便猜一个吧。实验说：随便的答案其实是随着心理预期变化的，这就叫锚定效应。

● 生活启示

故事中，左边那家粥店的老板和服务员其实就是在运用“锚定和调整启发式”的营销方法，挑战消费者有限的理性。这种方法是人们在作决策和判断时经常采用的一种方法，即先把自己“锚定”在某个事物上，然后再在这个基础上进行调整。左边小店的服务员把顾客“锚定”在“加几个鸡蛋”上，而右边小店的服务员则把顾客“锚定”在“要不要加鸡蛋”上。在前一种情况下，顾客是在“加一个鸡蛋还是加两个鸡蛋”上进行选择或调整，而后一种情况下，顾客是在“加不加鸡蛋”上进行选择或调整，有限的理性使很多顾客没有充分地调整思路，也使两个小店的生意大相径庭。

3 消费中的财务名言：教你如何花钱◀



出于炫耀财富的需要，人们愿意为
功能相同的商品支付更高的价格

● 导读小故事

某节日期间，张先生陪朋友李先生上了一次天安门城楼。上次登上天安门城楼是20世纪80年代末的事了，十多年过后，城楼较以前没什么大的变化，只是多了一处出售“天安门城楼游览证书”的柜台，出于某种好奇心，张先生特别留意了这个“新事物”。只见柜台上摆放着几台电脑，还有专用的打印机和相关设备，证书是早已准备好的（只要再打印上游客的名字和日期即可），做得特别精美，分了好几页，其中印有天安门的图片以及简介，证书封面是暗红色，正中有金色的一行大字“天安门城楼游览证书”，证书外面还有个白色外套，整体看起来就像是现在的大学录取通知书。证书内文正中文字曰“（打印游客姓名）同志，登上天安门城楼游览，特此证明。××××年×月×日。”游人若想购买证书，只要交10元钱并登记了自己的姓名，工作人员三分钟内就能把证书办好。李先生来自边远地方，难得有机会到北京，他憨厚地说道：“以前总是在电视上看到国家领导人在天安门城楼上特别威风，现在我来了，也有种君临天下的感觉。一定要办个证书留作纪念，好让别人知道我登上过天安门城楼，回去也好向他们显摆显摆。”于是，他便掏了10元钱，办了张天安门城楼游览证书。

李先生办证书的理由非常明确，为的是回到家乡能到人前炫耀。项羽说：“富贵

►生活中妙趣横生的财务名言

不还乡，如锦衣夜行”（一个成功者如果不回家乡去炫耀，就好比穿着华丽的衣服在黑夜里行走一样），看来多数人都有一种要到自己家乡去炫耀的心理。

通俗理解

一种商品的价格越高越畅销（消费者对一种商品的需求程度，因其标价的升高反而会增加），反映的是消费者的一种“挥霍性消费”的心理。这一现象使人们明白，决定需求的，并非只有价格和效用，还有人类的心理和文化因素。人们出于某种心理需要，购买一些不但高价而且实际自己不需要的东西。他们购买这类商品的目的，并不仅仅是为了获得直接的物质满足和享受，更大程度上是为了获得心理上的满足。

生活启示

如今，年轻的“富二代”们正在逐渐走进公众的视野，他们一出生便家财万贯，成为社会的一代新贵。然而他们中的一些人习惯大手大脚地消费，名车豪宅、香槟美酒、名牌着装、高档会所等，这些行为很大程度是其炫富心理在作怪。材质、款式、质感差不多的一件衣服，这些年轻人不屑于普通商店标价一百元左右的，却愿意去大商场或专卖店购买几百元甚至上千元的，越来越不关注事物的本质，而盲目追求所谓的高档次。毕竟，价格是没有上限的，我们应该做的是选择自己真正需要的。

3 消费中的财务名言：教你如何花钱



省钱就是挣钱

● 导读小故事

有这么一位“月光先生”，他拥有某名牌高校的博士学位，就职于一家外企公司，任部门经理，不算奖金，年薪30万元。他穿着名牌西装，开着奔驰车，出入高档消费场所，真可谓是风光无限，羡慕无数人。可是这位仁兄，每月的薪水都花光了，年终不但没有积攒下一分钱，而且还欠银行贷款十万余元，是一位彻彻底底的“月光先生”。

有这么高的收入，为何也成为“月光族”呢？原来，这位先生觉得自己在大型企业工作，收入颇高，职务也不低，认为自己俨然是一位成功人士，成功人士就要学会享受人生，就算自己现在还不是富人，至少生活上也要看起来像一个富人。于是，他贷款买了奔驰车，租住高级公寓，香槟只喝法国的，牛排只要里脊肉，咖啡只喝卡布奇诺，吃饭只去西餐厅……这样下来，虽然他挣了不少，可是花的钱更多，不成为“月光族”才怪。

● 通俗理解

好日子是过出来的，生活中花钱的地方总是太多，如果一直大大咧咧、大手大

►生活中妙趣横生的财务名言

脚就容易造成不必要的浪费。倘若善于精打细算，开源节流，把钱花在该花的地方上，避免不必要的浪费，钱自然而然就“赚”出来了。而且这种赚钱是不需要你辛苦工作加班的，只需在日常生活中多计划一些、更理性一些。



生活启示

很多人穷，不是因为他挣得少，而是因为他花得太多。我们常常会看到，一些挣钱很多的人因为在生活中不注重节俭，以致摆阔、要面子、虚荣心作祟引起的消费，让自己的财务入不敷出，甚至负债累累。如果不想永远贫困，永远站在穷人的行列里，就要学会控制自己的欲望，拒绝浪费，学会节省，千万不要在今天就把明天的钱花掉。一个人会挣钱很重要，但更重要的还是要学会省钱。不懂节省的人赚得再多也许还是个身无分文的“月光族”；会省钱懂节约的人即使挣钱不多，也会月月有积蓄，年年有收获。节约是种时尚，省钱就是赚钱！

4

投资中的财务名言： 成为自己的理财师

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师◀



储蓄是所有理财计划的基础，也是
一个人自立的基础

● 导读小故事

梁家芝是一个电视台的普通文字记者，她的月薪是7 600元人民币，扣掉各种开销，她一点点地积攒，在不到4年的时间里存了15万元，圆了自己出国读硕士的梦想。

刚刚参加工作的梁家芝，遇到了大多数年轻人都会遇到的工作瓶颈，总是觉得无力突破。为了自己的前途，她觉得需要进一步学习和进修，可是又不想问父母要或者向银行借钱，因此，她就萌生出了要靠积蓄来积攒出这笔费用的想法。

此后，她连食宿都非常节省，也从来不买光鲜亮丽的名牌服饰。她觉得与其把钱花掉，还不如握在手中。只要一有钱，她就积攒起来。于是，她账户上的钱越来越多，她也离自己的梦想越来越近。

有一天，当朋友跟她开玩笑说：“家芝你存了多少钱了啊？是不是成了小富婆啦？”她才注意到，自己已经存够了出国留学的钱。

►生活中妙趣横生的财务名言

通俗理解

随着经济的快速发展，物质财富比以往丰富多了。在这种情况下我们一定要养成储蓄的习惯。它一方面可以保证自己有足够的资金以备未来的未知支出，另一方面储蓄也是成为富人的妙方之一。

爱因斯坦曾经把复利比作“世间最强大的力量”，在财富积累的道路上，越早开始投资，经过时间和复利的作用，财富的雪球就会越来越大。尽早地建立合理的储蓄规划，是关键的一剂药方，要知道，任何巨大的财富，在最初积累的时候，都是从一个很小的数量开始的。

生活启示

一个人想要成功，储蓄存款是不可缺少的。机会存在于各处，但只能提供给那些手中有余钱的人，或是那些已经养成储蓄习惯，而且懂得运用金钱的人，因为他们在养成储蓄习惯的同时，还培养出了其他一些好的品德。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师



节俭导致贫穷

● 导读小故事

18 世纪，荷兰的曼德维尔博士在《蜜蜂的寓言》一书中讲过一个有趣的故事。一群蜜蜂为了追求豪华的生活，大肆挥霍，结果这个蜂群很快兴旺发达起来。而后来，由于这群蜜蜂改变了习惯，放弃了奢侈的生活，崇尚节俭，结果却导致了整个蜜蜂社会的衰败。

● 通俗理解

蜜蜂的故事说的是“节俭的逻辑”，在经济学上叫“节俭悖论”。众所周知，节俭是一种美德。从理论上讲，节俭是个人积累财富最常用的方式。比如某个家庭勤俭持家，减少浪费，增加储蓄，往往可以致富。然而，熟悉西方经济学的人们都知道，根据凯恩斯的总需求决定国民收入的理论，节俭对于经济增长并没有什么好处。实际上，这里蕴涵着一个矛盾：公众节俭，降低消费，增加储蓄，往往会导致社会收入的减少。因为在既定的收入中，消费与储蓄呈反方向变动，即消费增加储蓄就会减少，消费减少储蓄就会增加。所以，储蓄与国民收入呈现反方向变动，储蓄增加国民收入就减少，储蓄减少国民收入就增加。根据这种看法，增加消费减少

►生活中妙趣横生的财务名言

储蓄会通过增加总需求而引起国民收入增加,从而促进经济繁荣;反之,就会导致经济萧条。由此可以得出一个蕴涵逻辑矛盾的推论:节制消费增加储蓄会增加个人财富,对个人是件好事,但由于会减少国民收入引起萧条,对国民经济却是件坏事。也就是说,对单独个人有益的事不一定因而就对全体有益;在某些情况下,个人的精明可以是社会的愚笨。

● 生活启示

目前,我国居民的高储蓄不能有效转化为投资,同时居民消费需求不足,造成大量商品生产过剩,企业开工不足,失业人员增加,经济增长受到影响。为了刺激消费扩大内需,国家采取了积极的财政政策,通过给公务员加薪,扩大“低保”范围和提高“低保”标准等一系列措施鼓励大家消费,但这些措施还没有从根本上解决问题。显然,高储蓄是不利于解决消费需求不足问题的,也是不利于经济发展的。

但同时也必须认识到节俭悖论的存在有其特定的时空条件。只有在大量资源闲置、社会有效需求不足、存在严重失业时,才有可能出现这种悖论所呈现的矛盾现象。如果社会已经达到充分就业,但资源紧缺,甚至存在膨胀缺口,这时节俭就会抑制过高的总需求,也有助于消除通货膨胀。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师



在别人没投资的地方投资

● 导读小故事

传说有一位商人，带着两袋大蒜，骑着骆驼，一路跋涉到了遥远的阿拉伯。那里的人们从没有见过大蒜，更想不到世界上还有味道这么好的东西，因此，他们用当地最热情的方式款待了这位聪明的商人，临别赠与他两袋金子作为酬谢。

另有一位商人听说了这件事后，不禁为之动心，他想：大葱的味道不也很好么？于是他带着葱来到了那个地方。那里的人们同样没有见过大葱，甚至觉得大葱的味道比大蒜的味道还要好！他们更加盛情地款待了商人，并且一致认为，用金子远不能表达他们对这位远道而来的客人的感激之情，经过再三商讨，他们决定赠与这位朋友两袋大蒜！

● 通俗理解

股神巴菲特曾说：“在别人都投了资的地方去投资，你是不会发财的。”这是他的经验之谈，也是至理名言。在今天这样一个商业社会里，致富成了这个时代最强的音符，每个人都渴望着成为百万富翁。对于家庭来说，自主进行生产经营项目、自主创业远远比拥有一份朝九晚五的工作离梦想更近几步。

►生活中妙趣横生的财务名言

很多家庭在自创初期都会面临缺资金、缺经验、缺背景、缺关系等问题，在竞争激烈的热门行业中，很难有立足之地。在此情况下，不如另辟蹊径，开拓一些别人瞧不起或者根本没有瞧过的冷门生意，从市场竞争的缝隙中寻找财富。而在大部分时候，冷门生意会由于竞争对手少而更容易赚钱。

生活启示

生活往往就是这样，你抢先一步，占尽先机，得到的会是金子；而步人后尘，东施效颦，得到的可能就是大蒜。无论是投资还是经营企业，我们都要善于找到自己的财富增长点。随大流、一窝蜂而上是赚不到钱的。



不要把鸡蛋放在一个篮子里

导读小故事

春秋战国时期，齐国的相国孟尝君养了很多门客。其中有个足智多谋的人，名叫冯谖。孟尝君曾派冯谖去自己的属地收债，冯谖发现当地很多人根本无法偿还债务，于是自作主张将这些人的债契全部烧掉。孟尝君知道此事后，非常生气，立刻派人把冯谖叫回来，责备他为什么这样做。冯谖告诉孟尝君，这是在替他收买人

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师

心，为他买义，这样以后遇到困难，当地的老百姓就会帮他。

孟尝君起初并不相信，后来齐国国君觉得孟尝君年纪大了，没有什么用处了，就把孟尝君打发回了他的属地。属地的老百姓听说孟尝君回来了，扶老携幼走出数十里路去夹道欢迎。此时他才恍然大悟，冯谖为他买的仁义的价值所在。

孟尝君很感谢冯谖为自己做的早期投资，不过冯谖却告诉孟尝君：“狡猾的兔子都有三个洞，这样才能免于祸害。现在，您只有一个洞，还不能高枕无忧，我再为您挖两个洞！”孟尝君觉得冯谖说得有道理，于是给了冯谖很多礼物。冯谖带着这些礼物去魏国活动，成功劝说魏王接纳了孟尝君。魏王准备让孟尝君来魏国担任相国，专门派了使者带着很多钱和车子，去齐国聘请孟尝君为相。冯谖在魏国使者到达齐国之前，先赶回去，告诉孟尝君一定要拒绝去魏国。于是，魏国的使者带着礼物在齐国来回了三次，都被孟尝君拒绝掉了。齐国国君很快听说这事，他觉得魏国如此重视孟尝君，孟尝君肯定有过人之处，于是齐王派了大臣带着礼物，去向孟尝君道歉。孟尝君采纳了冯谖的意见，接受了齐王的道歉，重新当上了相国。此外，齐王还答应给孟尝君在属地建立宗庙。至此，冯谖为孟尝君说：“现在三个洞已经营造好，您可以高枕无后忧了”。冯谖为孟尝君营造“狡兔三窟”的策略，其实就是经济学中的“不把所有鸡蛋放在一个篮子里”的投资理念。投资的时候，把鸡蛋（即全部资产）放在同一个篮子里，万一这个篮子砸了，全部鸡蛋也就都砸了。为了减少这种全盘皆输的局面，最好将鸡蛋分开放在不同的篮子里，万一一个篮子里的鸡蛋砸了，那你还有其他篮子里的，不至于落得满盘皆输。这样做能更好地分摊潜在的风险。

通俗理解

不要把鸡蛋放在一个篮子里，主要是出于对风险防范的考虑，因为如果把所有的鸡蛋都放在一个篮子里，一旦篮子打翻了，所有的鸡蛋就会全部损失。而多放几

►生活中妙趣横生的财务名言

个篮子就可以有效分散风险，即使打翻了一个篮子，还有其他篮子，从而避免全军覆没的悲惨结局。

现在市面上可供选择的投资品种很多，股票、基金、外汇、房产、黄金等不一而足，而各自的收益和风险又不一样。作为普通家庭来说，投资既想要取得理想的收益又想要规避风险，而控制投资风险的最好办法之一就是分散投资并根据情况的变化调整自己的投资组合。许多投资方式同时进行，这样才能够有效地避免风险。

生活启示

对于普通家庭来说，投资一定要谨慎，不可因为听取片面消息而盲目将闲散资金全部投入到一个投资品种中，而一定要做到合理分配。根据各种投资品种的风险和收益，以及自身的风险偏好和家庭负债能力，综合考虑之后，按照一定的比例在基金、保险、股票、债券等多种产品之间合理投资，不仅可以分散风险，而且往往可以获得不少的收益。

根据我国目前家庭收入的情况，有的专家提出比较稳妥的组合投资方式是“四三二一”方案，即40%的钱存入银行，以备日常之用；30%的钱购买国债，以期获得比银行利息更多但风险比股票小的回报；20%的钱用于买股票和基金，换取高风险的高回报；10%的钱用来参加各种保险，以防患于未然。也有专家提出“三三制”的组合投资方式，即1/3的钱储蓄；1/3的钱购买国债和各种债券；1/3的钱投资股票和保险。当然，类似的方案不少，但基本精神都是一样的，即要求投资者一方面要分散投资，把“鸡蛋放在不同的篮子里”；另一方面，还要进行合理的组合配置，分散投资风险。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师 ◀



在别人贪婪时恐惧， 在别人恐惧时贪婪

● 导读小故事

彼得·林奇有一段时间经常在家里举行鸡尾酒会招待客人，他发现了一个奇特的股市周期规律。这种周期一般有四个阶段，第一阶段：在酒会中有人问彼得·林奇从事什么职业，他回答说：“我从事共同基金的管理工作。”来人会客气地点点头，然后转身离开。即使他没离开，他也会迅速转移话题。过一会儿，他也许会身边的一个牙科医生说牙床充血之类的话题。当有 10 个人都愿意和牙医聊天，而不愿与管理共同基金的人谈股票时，股市将可能上涨。第二阶段：在彼得·林奇向搭讪的客人表明自己的职业后，来人可能和他聊得长一点，讨论股票风险等问题。这个时候股市已经比第一阶段上涨了，但却没有人对此给予重视。第三阶段：股市已经大幅上涨了，这时多数的鸡尾酒会参加者都不再理睬牙医，整个晚会都围着彼得·林奇转。不断有人拉他到一边，向他询问该买什么股票，参加酒会的人都热情地讨论着股市上已经出现的种种情况。第四阶段：酒会中，人们又围在彼得·林奇身边，这次是他们建议彼得·林奇应该去买哪些股票，并向他推荐几种股票。随后几天，彼得·林奇在报纸上就看到他们所推荐的股票早已涨过了。这时股市已达到巅峰，下跌阶段就要来临。

无论是巴菲特的“在别人贪婪的时候恐惧，在别人恐惧的时候贪婪”，还是彼得·林奇的鸡尾酒理论都告诉我们，在投资过程中应该多一点点逆向思维。

► 生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

股市交易是一种心理博弈，不仅仅是千百万人知识技术的角逐，更是一场激烈的心理大战。股价的波动在一定程度上反映出交易双方的心理变化过程，从某种程度上讲，股市博的就是心理素质，从长期来看，股市中最终的赢家大多数是那些心理素质较高、心态平和的人。

如果自己的理性战胜了大众趋势，在大众害怕时自己变得勇敢、贪婪，而在大众贪婪纷纷买进的时候，自己却变得害怕，采取出仓行为时，就会在股市的博弈中获胜。所以，在股市中该贪的时候一定要贪，该恐惧时一定要远离市场，这样才能克敌制胜。

● 生活启示

这个定律要求家庭或个人要节制自己的贪婪，用理性去看待股市的博弈。当股市走势趋于恶化时，就要立即脱身，甚至立即停损认赔，不要让自己被套牢。要坚信自己的目标，理性对待股市上的任何变化，这样的话，不仅能够战胜大众潮流，而且能在股市的博弈中获利。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师 ◀



千万别接最后一棒——最大笨蛋理论

● 导读小故事

几个骗子拿着一些写着面值一元的纸片对一群傻瓜说，我们这里有一些神奇的纸片，它们代表一座不断长高的金山，可以不断升值。你们看，现在这些纸片就已经升值了，它们一张可以卖 10 元钱。于是傻瓜们蜂拥而上，10 元一张买了那些纸片。后来没有买到的傻瓜就以 20 元、30 元甚至 100 多元的价格从前面的傻瓜手里买那些纸片，并且给那些骗子交手续费。而且每个傻瓜都认为还会有更大的傻瓜以更高的价格买那些纸片。直到有一天，傻瓜们发现那些纸片其实连一元钱也不值，于是最后以最高价格买到那些纸片的傻瓜就成了最大的傻瓜。这就是最大笨蛋理论。

● 通俗理解

最大笨蛋理论是凯恩斯给后人留下的极富魅力的赌经。他曾举过这样一个例子：从 100 张照片中选择你认为最漂亮的脸蛋，选中有奖。当然最终是由最高票数来决定哪张脸蛋最漂亮。你应该怎样投票呢？正确的做法不是选自己真的认为漂亮的那张脸蛋，而是猜多数人会选谁就投她一票，哪怕她丑得像时下出没于各种搞笑场

►生活中妙趣横生的财务名言

合、令人晚上做噩梦的娱乐明星。这就是说，投机行为应建立在对大众心理的猜测之上。

期货和证券投资也是这个道理。比如说，你不知道某个股票的真实价值，但为什么你花 20 元钱一股去买走呢？因为你预期有人会花更高的价钱从你那儿把它买走。马尔基尔把凯恩斯的这一看法归纳为最大笨蛋理论，即你之所以完全不管某个东西的真实价值，即使它一文不值，你也愿意花高价买下，是因为你预期有一个更大的笨蛋，会出更高的价格，从你那儿把它买走。

生活启示

投机就是找替罪羊游戏，要是你参与，玩了半天还没有找到自己的替罪羊，那就说明你已经成为别人的替罪羊了。很多人往往是在自己做笨蛋时发现不了，发现自己是笨蛋时又走不了。

比如一块手表的价值不外乎 20 元成本，却可以卖 2 000 元甚至 20 000 元，其实手表本身的价值是可以忽略不计的，毫不犹豫买下它的人就是期待自己后面还有更大的笨蛋，这样一个笨蛋接着一个笨蛋，到最后最大的一批笨蛋出现了，盈利的是最早购买的笨蛋们。所以家庭在进行某项投机或投资时，关键要判断有无比自己更大的买家，只要自己不是最后的接棒人就只是赢多赢少的问题。如果再也找不到愿意出更高价格的人把它从你这儿买走，那你就是最后的接棒人，就是最大的笨蛋。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师



投资你所消费的

● 导读小故事

家境不错的小美对奢侈品购买颇为青睐，去年她花3万元买了一款二手的全新路易·威登的包，不过用过一个月之后她觉得用的场合不多，于是想换个小点的，而正好这段时间路易·威登的包涨价了，她将这个包重新放到寄卖行里出售，按照市场价重新定位，最后还小赚了一笔。

● 通俗理解

如今，珠宝、名表、名酒、名包等主流的奢侈品在民间都有比较活跃的交易市场，使得奢侈品投资变得越来越火热。不要以为奢侈品买到手就是赔钱，在寄卖行或是租包店里，用奢侈品赚钱的事儿已屡见不鲜。奢侈品的涨价风愈演愈烈，上个月买下的路易·威登包这个月说不定就升值了5%。用投资界流行的一句名言总结就是：投资你所消费的。

►生活中妙趣横生的财务名言

生活启示

对于经济富裕的家庭来说，投资奢侈品既时尚又能赚钱。很多国际一线品牌的奢侈品通常都具有保值性，比如爱马仕、香奈儿的包，近三年来每年涨幅都在10%左右。

所以对于某些家境不错，对奢侈品有较大兴趣及愿意去了解的投资者来说，花点时间专门研究每个品牌的奢侈品大概在哪个时间段涨价，自己就赶在涨价之前购买奢侈品包包过把瘾，等涨价之后再放到寄卖行里出手，以获取部分可观的收益还是很值得投资的。



决定房地产价值的因素，第一是地段，第二是地段，第三还是地段

导读小故事

香港著名企业家李嘉诚对于房产投资有一句名言：第一是地段，第二是地段，第三还是地段。这句话凝聚了李先生一生的房地产投资智慧。

李嘉诚关于房产投资的“地段说”也被房地产业界奉为金科玉律，因为房子可

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师

以改造，但地段没法改，所以说家庭在决定房地产投资时选择一个好的地段非常重要，要考虑该地段是否有优美的环境、便捷的交通、健全的周边设施、完善的商业服务体系等，这样的地段才具有投资价值，才具有升值的爆发潜力，所以家庭投资者在决定购买房屋时，无论是自己居住、租住给他人，抑或是进行投资赚取增值差价，考虑地段都是重中之重。

通俗理解

据有关统计数据显示，随着家庭收入的增加和经济的好转，投资于房产的家庭也越来越多，虽然现在房地产投资是个较好的选择，但是也不能盲目投资。购买房产通常是一个家庭中很重要的决定，应该意识到这是出于商业的目的，不是根据自己的喜好来买，而是根据投资前景来买，要根据自己的财政实力估计所投房产的潜力来确定投资策略。

生活启示

家庭在购买房产时无论是自住、出租还是投资都应该估计所意向的房子将会为家庭带来多大的效用，这种效用可以是物质收入，比如投资增值收入或是出租房屋获取的租金收入，也可以是居住的舒适度、交通的便利度、环境的绿化度、基础设施的完善度等，而这类的软效用综合起来就是地段因素，好的地段无论是对于房屋的自用满意度还是房产的升值空间抑或是对于潜在的出租前景均具有大的保障作用。

►生活中妙趣横生的财务名言



负债也是一种资产

● 导读小故事

一个中国老太太和一个美国老太太在天堂相遇。中国老太太说：“我找到工作后，就开始不停地积累，一年到头很辛苦，舍不得吃穿享受，我攒够了 30 年的钱，晚年终于买了一套大房子。”美国老太太说：“大学毕业后，我找到一份收入稳定的工作，然后就向银行贷款买别墅，又买了许多高档生活用品，每月还利息，生活紧张而充实。因为我有很好的居住条件，又可以以车代步享受各种人生乐趣，等到我 80 岁临终时，恰好把银行的贷款都还完了。”

● 通俗理解

现在投资市场一般有两种人：一种是让钱灵活地滚动起来的人，另一种是被前一种人在无形中把钱“滚”走的人。富人，就是能让钱灵活滚动起来的人，也是敢于适时适当负债的人。

只要你能活用负债，也能发挥出良好的“杠杆效应”。所谓的“杠杆效应”就是将他人处借来的钱作为杠杆，增加自有资本的利润。用自己的 10 万元赚到了 1

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师

万元，那么，自有资本的回报率为10%，但是，倘若用自己的5万元和借来的5万元投资赚了1万元，那么自有资本的获利率就是20%。

生活启示

家庭或个人理应知晓如何积极地活用债务，巧用他人的钱去投资，并取得较高的收益，这是成为富人的第一步。债务实际上就是另一种意义上的本钱。只要活用负债，债务就会成为提升收益的杠杆。债务不是令人畏惧的魔鬼，而是你管理的对象。用自己的钱进行投资时，要把握好机会，用借来的钱投资时，要管理好风险。不知道管理风险、一味回避风险的人是不会赚到钱的。轻视、嘲笑负债的人，自认为无债一身轻的人不会成为富人。



选择投资时机比选择投资什么更重要

导读小故事

犹太商人爱用一个比喻：用没底的水桶去汲水，水并不会完全漏空，至少还可以剩下一些，用积存滴水一样的方法来存钱，同样有望变成富翁。这的确是个很好的忠告。

►生活中妙趣横生的财务名言

很多人都会为自己的低收入而抱怨，认为自己没希望成为富翁。一旦存在这种想法，假使一个人的收入很多，也永远不可能成为富翁。因为他们根本没把小钱放在眼里，也不懂得水滴石穿的道理。听说愈有钱的人愈抠门，而穷人常会穷大方。可是我们应该想到，如果他们不吝啬，也就不可能成为富翁了。

以“船到桥头自然直”的得过且过之心来对付自己的财富，是个人理财过程中最普遍的障碍，也是导致有的人直到退休时，经济仍无法自立的主要原因。许多人对于理财抱着得过且过的态度，总认为随着年纪的增长，财富也会逐渐成长，当察觉到理财的重要性时才开始想理财，为时已晚了。

通俗理解

一般来说，在买卖股票时，选择介入市场时机要比选择个股更为重要。在开始考虑何种股票具有潜力时，通常显得比较容易，唯有在什么时间下买单则常常让人感到困扰。无论身为投资者还是投机者，如果想成为赢家，必须洞察市场的主要趋势，且顺势而为，选择股性和市场方向一致的股票，而非逆势操作。

生活启示

股价的波动与自然界中的潮汐现象极其相似，股市的上升下降如同大海的波浪，一浪推一浪，潮起潮落，如能把握住股市的波浪起伏，就能够顺应潮流，在大浪中淘金。

家庭或个人在进行投资时应明白选择投资时机比选择投资项目更重要。巴菲特也认为最安全的投资策略是先投资，再等待机会，而不是等待机会再投资。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师



人生就像滚雪球，重要的是发现很湿的雪和很长的坡

● 导读小故事

见过雪的孩子大都玩过滚雪球游戏。一个小小的冰块、石头或者就是一把雪，在雪地上滚几下就会迅速膨胀成一个大雪球，只要你有足够的力气和兴趣，这个雪球会滚成足够惊人的体积。这就是所谓的滚雪球效应。

小的雪球在滚动初期，还需要借助外力的推动，当雪球的体积足够大，可依靠其自身惯性向前推进的时候，外在动力就会相对弱化。随着雪球的不断滚动，其速度和规模也会增大。

这个道理其实就像一道趣味数学题：荷塘里有一片荷叶，它每天会增长一倍，30天会长满整个荷塘。在最初的20天里，人们很可能会忽略荷叶面积的变化，直到第27天，荷叶不过才占荷塘的 $\frac{1}{8}$ ，第28天也还只有 $\frac{1}{4}$ ，但是第29天就长满一半，第30天就会长满整个荷塘。荷叶每天的变化速度都是一样的，前面28天的生长带来的变化还很小，但到了后3天扩张的效果却是那样惊人。

►生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

所谓的滚雪球效应指的是一旦获得了起始的优势，雪球就会越滚越大，优势会越来越明显。强调的是积少成多，优势逐渐强大。

巴菲特这样总结自己的成功秘诀：“人生就像滚雪球，重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”湿雪，指的是在合适的环境中投入能不断滚动增长的资金。长坡，指的是能让资金有足够的时间“滚”大变强的企业。

● 生活启示

你要想在投资中获得成功，就必须要做到两点。第一，应当保证每次投资的数量不超过你可以承受损失的数量，因为你是可能犯错误的，这要求你不要让一项投资中包含很多类别的资产；第二，长期拥有的期限。总的来说，财富在新兴发展中国家的增长速度将高于发达国家的增长速度，想要从长远获得收益，投资者必须要有耐心。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师



不可不自信，更不可过度自信

● 导读小故事

2009年4月，沪深两市有效账户已逾1.2亿。据有关资料显示，投资者一批又一批涌进股市大多是在多头行情中，最集中的是1996—2001年、2006—2007年和2008年年底以来，有近2 000万人。多头市场中，什么时候买、买什么都能赚钱，给许多投资者留下了“钱好赚”“赚大钱”的深刻印象，自信乃至自负心理由此而生，有的甚至成了“死多头”。“死多头”是典型的“过度自信”。明明上涨趋势已经改变，但他们却用“主力洗盘”、“技术回抽”等种种理由，自我忽悠。手中市值缩水20%或30%，又固执地“调整到底”，不但死捂筹码，还雪上加霜地不断加仓。从6 100点到1 664点，相当多的大户输70%以上，其原因就在于此。

● 通俗理解

人们期望好事情发生在自己身上的概率高于发生在别人身上的概率，甚至对于纯粹的随机事件有不切实际的乐观主义。

投资者趋向于认为别人的投资决策都是非理性的，而自己的决定是理性的，是在根据优势的信息基础上进行操作的，但事实并非如此。过度自信来源于投资者对

►生活中妙趣横生的财务名言

概率事件的错误估计，人们对于小概率事件发生的可能性产生过高的估计，认为其总是可能发生的，这也是各种博彩行为的心理依据；而对于中等偏高程度的概率性事件，易产生过低的估计；对于90%以上的概率性事件，则认为肯定会发生。这是过度自信产生的一个主要体现。此外，参加投资活动会让投资者产生一种控制错觉，控制错觉也是产生过度自信的一个重要原因。



生活启示

技术分析之父查尔斯·道曾经说过：“过度自信在华尔街所造成的失败，多于其他错误观点的总和”。这样的现象，几乎适用于任何一个金融市场。



一点风险都不冒就是最大的风险之一



导读小故事

有一个探险者在沙漠里行走，水越来越少。他抬头望天，烈日高照。他舔了舔因缺水而干裂的嘴唇，一丝绝望油然而生。他只剩下最后一壶水了，仅够他维持三天的生命，可还不知道什么时候能够走出沙漠，他必须尽快找到水源。当他精疲力竭的时候，终于在一堵断墙背后发现了一口压力井。他高兴极了，奔过去压水，却

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师

一无所获。他失望透顶，正要离开，发现断墙上写着一行字：先倒一壶水进去，才能抽上水来。他恍然大悟：压力井是要先倒进水才能抽上水来的。可是 he 只剩下这一壶水了，倒进去抽不上来水怎么办？他实在不愿作这样的选择，拿生命作赌注。犹豫再三，他还是将仅剩的一壶水倒进了压力井，并开始吃力地压。一会儿，果然流出了汩汩的井水。

通俗理解

从不冒险、一味寻求走平坦之路的人不一定就绝对的安全，古话说得好：最安全的地方也是最危险的地方。所谓安全，不过只是一个神话，绝对的安全是不存在的。现实生活中，总有那么一些人做事因循守旧，畏首畏尾，生怕越雷池半步。在他们的头脑里，革故鼎新是冒天下之大不韪。中国有句俗话说：撑死胆大的，饿死胆小的。虽是俗语，却道破成功的天机——要想成功就要敢于尝试，那就是大胆地去做没有把握的事。

很多人往往认为钱放在银行是最安全的，事实上，通货膨胀将严重地侵蚀钱的实际价值。让钱躺在银行睡大觉，它就只会缩水，并不会增值。投资有风险，但也不能因噎废食。面对未来多变、不可掌控的环境，不冒险反而是在冒最大的险。

生活启示

“全球投资之父”约翰·邓普顿的投资原则之一就是极度悲观原则，即在无人出价时进场。如果在整个市场里只有一个人肯出价购买，而卖主又急切地想卖掉，那么他没有选择，商品将以低得难以想象的价格成交。股市里的情况也类似，股价的狂泻往往是因为无人愿意出价，而不是意味着这个股票一文不值。而且这样的故事总是一

►生活中妙趣横生的财务名言

而再、再而三地上演。所以，当熊市来临时，大部分投资者认为自己站在了一条狭窄的小径上，孤身面对张牙舞爪、凶猛无比的灰熊。而懂得理财的人看到的则是，熊挥舞手臂扑过来，是为了和他击掌庆祝。因为他知道，股票又会变得很便宜。



群众不可能永远正确

● 导读小故事

大家都明白一个道理：如果只有一个农民丰收了，那么这个农民会发财，可是如果所有的农民都丰收了，那么所有的农民都会破产。这就要求聪慧的农民寻求与大趋势不同的决策以赚取第一桶未被他人发现的金子。

跟着大部队走，自己所能获得的永远是固定不变、微乎其微的那一小份，永远不能占据大份额，所以，有时，也需要你的逆向决策。

● 通俗理解

群众不可能永远正确，这句话背后隐含着经济学的十大定律之一：机会不可均沾。换句话说，机会永远属于少数人。如同大家都在看游行，你若先踮起脚尖，那你就拥有高度上的优势，你就会占便宜。可是当所有的人都踮起脚尖的时候，大

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师

家得到的只是疲劳。

当每一个投资者都有相同的观点时，实际上每一个人都是错误的。在股票市场行情即将转势，由牛转熊的前夕，几乎每一个投资者都看好后市，都觉得股票价格仍会创新高，于是大家便会大量买入。想买入的投资人终于都已经买入，后续资金“弹尽粮绝”时，大市逆转近在眼前，牛市便会在大家的看好声中完结。

生活启示

股市中，群众不可能永远正确，否则谁都很容易投资发财。每一个投资者都在追逐超额利润，因此他们只能把眼光盯在那些大多数人都看不到的地方。去寻找那些稀缺的机会，才有可能抢在别人之前取得收益。随大流不会有好下场，最多也只能得到平均利润，只有逆着大多数人的方向，才有赚取超额利润的机会。



宁可小赚，不要大赔

导读小故事

有两位投资者，第一位 10 年来每年持续盈利 15%；第二位前 9 年持续盈利 25%，但最后 1 年亏损 50%。哪一个复合收益更高？尽管第二位投资者看似业绩更

►生活中妙趣横生的财务名言

好，但他 10 年复合收益率却仅为 14.1%。保持高水平的复利是极其艰难的，而重大亏损将对复利产生重大伤害，过多的微利、微亏对长期复利也有巨大影响。

● 通俗理解

巴菲特一直强调的投资最基本的原则是：第一，不要亏损；第二，记住第一条。

对于长期理财来说，持续稳定的收益大大优于大涨大跌的收益。“股神”巴菲特的年平均收益率在 26% 左右，但通过 40 余年的积累，他成为了世界首富。这充分证明了在投资领域“宁可小赚，不要大赔”的正确性。

● 生活启示

将资产分为核心投资的防御部位以及卫星投资的攻击部位，如果投资人打算相信未经确定的小道消息而投资于不熟悉的领域，不妨先从小额付出开始，试试水温，不要全部投进去。因为投资不是冒险，务必要保留活路。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师



心理账户——不是每一元钱对你而言
都是等价的

● 导读小故事

在心里，人们会把辛苦赚来的钱和意外获得的钱放入不同的账户内。正常人不会拿自己辛苦赚取的 10 万元去赌场，不过如果这 10 万元是赌马赢来的，那么他去赌场的可能性就高多了。一个人会为辛苦赚来的项目报酬制订严谨的储蓄和投资计划，但是对意外获得的钱却有不同的态度。其实只要在自己名下的钱，并不会因为它的来源不同而有性质上的区别。

正常人如果月末得了 500 元的奖金，可能拿出 400 元去买心仪已久的领带，把剩下的 100 元作为零用钱。但是如果获得了 5 000 元，反而没有动力去买 400 元的领带，也许会将 5 000 元钱存入银行。

由于心理账户的存在，我们的认识和行为决策会有所不同。认识到如此，那么作为子女，每年一次性给一大笔钱孝敬父母，不如分若干次以小额的形式给予，这样能促使他们真正使用这笔费用。

►生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

心理账户是芝加哥大学行为科学教授查德·塞勒提出的概念。在一个人的头脑中，会把实际上等价的支出或收益划分不同的价值。在经济学账户里，每一元钱都是可以替代的，只要绝对量相同。但在心理账户里则不一样。心理账户让我们用不同的态度对待不同的支出和收益，从而作出不同的决策和行为。

● 生活启示

我们都有两个账户，一个是经济学账户，一个是心理账户。心理账户的存在影响着我们的消费决策。经济学账户里，每一元都是可以替代的，只要绝对量相同。在心理账户里，对每一元钱并不是一视同仁，而是视不同来处、去往何处采取不同的态度。心理账户有以下三种情形：一是将各期的收入或者各种不同方式的收入分在不同的账户中，不能相互填补；二是将不同来源的收入做不同的消费倾向；三是用不同的态度来对待不同数量的收入。

认识到心理账户的存在，了解非理性的效应，就应该明白，钱是等价的。对不同来源、不同时间和不同数额的收入应当一视同仁，作出一致决策。

4 投资中的财务名言：成为自己的理财师



群众的眼睛不是雪亮的

● 导读小故事

有两家相邻的餐馆 A 和 B，人们依次来到门口，决定选择在 A 或者 B 就餐。每个人都知道餐馆 A 比较好的概率是 51%，餐馆 B 比较好的概率是 49%，除了这个公共信息，每个人也会得到一个私人信息，提示 A 或者 B 哪一个比较好。所有人的私人信息都是同质的。

我们假定有 100 个人。第一个人的私人信息提示餐馆 A 比较好，这样，第一个人会选择餐馆 A。第二个人的私人信息提示餐馆 B 好，那么第二个人如何选择呢？很显然，第二个人知道第一个人的私人信息是 A，而他自己的是 B，两个信号可以抵消，这样，第二个人会选择 A，因为人们事先知道餐馆 A 比较好的概率是 51%。所以，第二个人的选择就不依赖于他的私人信息，因此，他的行为不会对接下来的人有任何信息提示作用。第三个人处于和第二个人同样的位置，所以第三个人也会选择 A。同理，从第四个人到第一百个人，都会无视他们自己的私人信息，而跟从前面人的行为。于是，羊群行为产生了。

►生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

“羊群效应”告诉我们，许多时候，并不是谚语说的那样“群众的眼睛是雪亮的”。草原上羚羊总是成群结队地在一起，是为了避免落单成为其他猛兽的美食，它们总是时时刻刻注意同伴的动向；一旦有一只或几只同伴由于某种原因开始奔跑，整个羊群都会随着奔跑。这就是典型的羊群效应。

在经济生活中，羊群效应的出现一般在一个竞争非常激烈的行业上，而且这个行业上有一个领先者（领头羊）占据了主要的注意力，那么整个羊群就会不断摹仿这个领头羊的一举一动，领头羊到哪里去吃草，其它的“羊”也会去哪里淘金。

● 生活启示

“羊群效应”就是比喻人都有一种从众心理，从众心理很容易导致盲从，而盲从往往陷入骗局或遭到失败。

一般有以下两种情况：第一种，投资者在不知道其他人的决策时本打算进行一项投资，但是在知道他人没有进行投资时便选择放弃；第二种，在得知他人进行投资后，原本没有兴趣的投资者改变想法，跟随投资。投资者的选择完全依赖舆论，跟随大流，投资选择行为是对大众行为的模仿，并不是参照自己挖掘的信息。

所以，羊群行为是一种“人们去做别人正在做的事的行为，即使他们自己的私有信息表明不应该采取该行为”，即个体不顾私有信息，采取与别人相同的行动，同时它也是一种社会群体中相互作用的人们趋向于相似的思考和行为方式。比如在一个群体决策中，多数人意见相似时，个体趋向于支持该决策（即使该决策是不正确的），而忽视反对者的意见。

5

市场中的财务名言： 不受干扰的市场机制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制



金银天然不是货币，货币天然不是金银

● 导读小故事

在纷繁而庞大的货币家族里面，长期占据统治地位的是金属货币。东方古代金属货币以中国为代表，西方则以古希腊为代表，这些或为铸造或为打制的古代货币，在人类的经济生活中长期扮演着重要角色。在工业革命的号角吹响之后，使用机器制造的金属币迅速成为一个耀眼的“新星”，它的出现及普及标志着一个新的时代的到来。

金属以其价值性、耐用性、可塑性、可分割性以及相对稀缺性等特征，成为人类早期货币材质的首选。

● 通俗理解

人类在漫长的历史进程中最终选择了以金银为货币来进行价值交换，这不是偶然而是必然。

“金银天然不是货币”意思是说金银天生并不是货币。因为金银最初出现在市

►生活中妙趣横生的财务名言

场上也只是一般的普遍商品，只是当商品交换发展到一定历史阶段（当一般等价物都集中到金银上），由金银固定地充当一般等价物时，才是货币。

“货币天然金银”意思是说货币天生应该由金银来充当，或者说金银天生就具备了充当货币的优良特点。这是由金银的自然属性决定的，金银具有体积小，价值大；容易分割，质量均匀；不会腐烂，久藏不坏等优点。



生活启示

最早在以黄金为货币的交易中，人们每次交易都必须携带大量的黄金或者金币，既麻烦又不安全。后来人们开始使用金匠给他们的收据，证明他们在金匠库里存放着足量的黄金。

这样，黄金收据也成了货币，它使得交换过程更加方便。从而黄金收据就具备了纸币最初的功能，越来越多的交易以黄金仓单的方式进行。流通中只需要一部分实体黄金就可满足市场上的交换需求，于是，存储着大量实体黄金的金匠铺就成了最早的银行。

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制 ◀



用石头也可以买东西

● 导读小故事

世界上除了我们所认识的常用货币外，还有一些新奇的，不为我们所熟悉的货币形式。在太平洋某些岛屿和若干非洲民族中，以一种贝壳——“加马里”货币来交税。再如美拉尼西亚群岛的居民普遍养狗，所以就以狗牙做货币，一颗狗牙大约可买100个椰子，而娶一位新娘，必须给她几百颗狗牙做礼金。近年来有些贪婪的骗子向美拉尼西亚运入大量狗牙，用以骗取土著居民的各种有用物资，因此曾一度造成了“通货膨胀”。

最令人感到奇怪而有趣的也许是太平洋加罗林群岛中的雅浦岛居民的石头货币了。那里每一枚货币叫做“一分”，但这样的“一分”绝不可以携带在身上。因为它是一个“庞然大物”——一个圆形石头，中心还有一个圆窟窿。按照当地人的规定，“分”的体积和直径越大，价值就越高。因此有的价值高的“分”的直径达到5米。这种货币是用石灰岩的矿物——文石刻成的，但雅浦岛上没有文石，当地人要远到几百里外的帕拉乌岛把大石打下，装在木筏上运回。单是海上那惊险的航程，就要历时几个星期。

巨大的石头货币，有优点也有缺点，优点是不怕盗窃，不怕火烧水浸，经久耐磨，缺点是不易搬运，携带不便。在当地的交易市场上，买主必须把货主带到石头货币旁边察看成色，然后讲价。

► 生活中妙趣横生的财务名言

由于石头货币不易搬运，人们卖掉货物换来的货币，只好打上印戳，让它留在原地，作为自己的一笔“不动产”，无论如何这都是自己的财产。

通俗理解

在货币出现之前，人们采取的是物物交换的方式。比如一头羊换一把石斧。但是有时候受到用于交换的物资种类的限制，不得不寻找一种交换双方都能够接受的物品，这种物品就是最原始的货币。牲畜、盐、稀有的贝壳、珍稀鸟类羽毛、宝石、沙金、石头等不容易大量获取的物品都曾经作为货币。

生活启示

生活中，当你随意走进一家小店，无论是想要买杯咖啡还是买个面包，你只需要拿出一张小小纸片就可以了。而这张纸片本身并没有任何价值。实际上，在每项交易的背后，都有一笔如影相随的金融交易。在我们的社会中，有一整套完美的系统确保那张小纸片能够顺利地被利用。

这张小小的纸片之所以可以顺利地买到咖啡面包，背后的动因是信用，而纸片所构成的经济就称作金融。因为纸片代表着某种强大的制度化信用，就成为了一种人们日常生活中的交易手段，它使得整个社会更顺畅地运行。

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制



货币是经济中的足球

● 导读小故事

有一个小镇，镇中每个人都债台高筑，靠信用度日。一天，从外地来了一位有钱的旅客，他进了一家旅馆，拿出一张 1 000 元钞票放在柜台，说想先看看房间，挑一间合适的过夜。就在此人上楼的时候，店主抓了这张 1 000 元钞票，跑到隔壁屠户那里支付了他欠的肉钱。屠夫有了 1 000 元，横过马路付清了猪农的猪本钱。猪农拿了 1 000 元，出去付了他欠的饲料款。那个卖饲料的老兄，拿到 1 000 元后赶忙付清了他吃饭的钱。有了 1 000 元，这名饭店老板冲到旅馆付了她所欠的房钱。旅馆店主忙把这 1 000 元放到柜台上，以免旅客下楼时起疑。此时那人正好下楼来，拿起 1 000 元，声称没一间满意的，他把钱收进口袋走了。这一天，没有人生产了什么东西，也没有人得到什么东西，可全镇的债务都清了，大家很开心。

● 通俗理解

货币自产生以来，对人类生活产生的重要影响是显而易见的。单从功能来看，货币的积极作用一是降低了产品交换成本，提高了交换效率；二是降低了价值衡量和比较的成本，为实现产品交换提供了便利；三是提供了最具流动性的价值贮藏形

►生活中妙趣横生的财务名言

式，丰富了贮藏手段。然而货币对人类社会产生的影响还不仅仅限于以上几点，它对人类的生产方式、生存方式乃至思想意识的发展都产生了重要影响。

生活启示

货币和世界上的其他任何事物一样，是一把“双刃剑”。它在带来经济的便利和繁荣的同时必然会带来泡沫甚至是灾难。下面以纸币为例：

由纸币取代黄金作为货币是货币演变的必然规律。纸币虽然克服了黄金作为货币所引起的通货紧缩，但是纸币并非尽善尽美。纸币的发行是由政府控制的，其供应量最终是由人决定的，因而存在着极大的主观性。使用纸币虽然很容易解决通货紧缩的问题，却极容易引起通货膨胀。

自从纸币摆脱价值束缚作为货币以来，通货膨胀便成为市场经济的洪水猛兽，成为政府面临的重要问题之一。通货膨胀引起的经济混乱和财富的无序再分配等制约着经济的发展。各国政府把控制通货膨胀作为主要的职能之一。

纸币容易引起通货膨胀有其主、客观因素。客观上是因为纸币本身没有价值；主观上因为纸币供应量是由人为控制的，而人为控制的货币供应量却没有与市场经济相一致的客观标准。主观、客观之间存在着一个混乱的接口，这便是造成通货膨胀的原因。

纸币的供应量是人为控制的，当纸币的供应过多时，引起通货膨胀，当通货膨胀到一定程度时，纸币贬值较大，人们便不相信纸币的贮藏价值职能，把曾经用于贮藏的纸币也用于交易，让其重新回到流通领域，这样流通领域的纸币增多了，纸币贬值更严重，通货膨胀更大，人们便更不相信纸币的贮藏价值的职能……如此反复循环，纸币有贬为零的趋势。通常情况是，当政府发现通货膨胀过大时，会限制纸币发行，那么纸币的总量会受到控制，物价也会受到限制。

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制



劣币驱逐良币

● 导读小故事

有两位面包师傅，他们在城市的繁华地段各选了一家店铺，一个在东，一个在西，自产自销面包。一位师傅卖的面包松软香甜，馅料又多又可口，价格也十分合适，童叟无欺；另一位师傅做的面包不仅馅料不足，而且又干又硬，时不时还缺斤少两，有时还将过期产品卖给顾客，不过他的价格却比第一位师傅低一半。知道底细的人，可能会觉得第一位师傅的面包会畅销，然而，事实却是第二位师傅的面包卖得更为快速。这里就包含了劣币驱逐良币的法则。

● 通俗理解

“良币”是指币值或成色高的贵金属货币，“劣币”为低币值货币。“劣币驱逐良币”是指两者若同时流通时，人一般会舍不得用良币而将其收藏起来，久而久之劣币当道，良币淡出市场。

“劣币驱逐良币”的另一种说法就是逆向选择，是指由于交易双方信息不对称和市场价格下降产生的劣质品驱逐优质品，进而出现市场交易产品平均质量下降的现象。这也称为格雷欣法则。

►生活中妙趣横生的财务名言

生活启示

假设在二手市场上好车与坏车并存，每 100 辆二手车中有 50 辆质量较好的，50 辆质量较差的，质量较好的车在市场中的价值是 30 万元，质量较差的价值 10 万元。二手车市场的特性是卖方（经销商或原车主）知道自己的车是好车或坏车，但买方在买卖交易时无法分辨。在买方无法确知车子的好坏时，聪明的卖方知道，无论自己手中的车是好车还是坏车，宣称自己的车为“好车”一定是最好的策略（反正买方无法分辨）。尽管市场中有一半好车、一半坏车，但如果你去问车况，卖方必有一个统一的答案，即我们的车是好车。但消费者真的会以好车的价格向卖方买车吗？不会。买方知道，他买的车有一半概率是好车、有一半概率是坏车，因此最高只愿出价 20 万元（ $20 = 10 \times 1/2 + 30 \times 1/2$ ）买车。

此时不幸的事情陆续发生，市场拥有的好车的原车主开始惜售，一台 30 万元的好车却只能卖到 20 万元，有一些车主宁愿留下自用，亦不愿忍痛割爱，因此好车逐渐退出市场。这时，情况变得更糟。举例而言，当市场中的好、坏车比例由 1 : 1 降到 1 : 3 时，消费者此时只愿花 15 万元（ $10 \times 3/4 + 30 \times 1/4$ ）买车，车市中成交价降低（由 20 万元降至 15 万元）迫使更多的好车车主退出买卖，到最后，车市中只剩下坏车在交易。买卖双方有一方信息不完全，因而形成了一种市场的无效率性（好车全部退出市场）。

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制



历史上，货币一直这样困扰着人们：
要么很多却不可靠，要么可靠但又稀缺，
二者必居其一

导读小故事

有两座岛屿，名字分别叫做“勤俭岛”、“挥霍岛”。勤俭岛的居民人如岛名，很是勤劳、节俭，每天努力工作以产出更多的食物。食物除了满足本岛居民的需要外，还能出口到挥霍岛。居民们节衣缩食，把储蓄下来的钱用于扩大再生产。与勤俭岛不同，挥霍岛上有些居民没有工作，却很喜欢消费。他们用本岛发行的债券作交换，从勤俭岛进口食物。债券、食物均以“挥霍岛币”计价。

随着手中债券的大量增加，勤俭岛居民开始少收债券，转为直接收取“挥霍岛币”，再大量购买挥霍岛土地。最终，他们似乎有望买下整个挥霍岛。然而，挥霍岛人不甘心成为地主家的佃农，大量涌入印钞厂，开足马力发行挥霍岛币。俗话说得好，物以稀为贵。货币发行量过大之后，挥霍岛币及其化身——债券都变得不值钱了，数量保持不变的土地因而变得很值钱。这给勤俭岛人带来了很大的麻烦，多年积蓄下来的挥霍岛币、债券一天天地贬值，本来想在挥霍岛买套别墅，现在却连一个车位也买不起了。

伤敌一千，自损八百，挥霍岛人的情况也不太妙。货币贬值之后，有些勤俭岛人拒收挥霍岛币、债券。从勤俭岛进口食物变得不太容易，轮到挥霍岛人节衣缩食

► 生活中妙趣横生的财务名言

了。这反过来又导致了勤俭岛上的食物销售困难，生产停滞，大量香喷喷、白生生的牛奶不得不被倒入河中。两败俱伤之后，二岛居民都开始反思了。勤俭岛人发觉，刺激消费、启动内需太重要了，既然食物生产过多，每个人就都得多吃一些，也别减肥、储蓄了。挥霍岛人也认识到，没什么不能没工作，有什么也不能有过多的债务。如此过得几年，或许就跟服了《鹿鼎记》中的“豹胎易筋丸”一样，勤俭岛人挥霍，挥霍岛人勤俭。然后角色互换，再来一次轮回……

● 通俗理解

货币作为充当一般等价物的特殊商品，在一国的经济中起到重要的作用，它无论是对个人、对家庭、对社会、对国家还是对整个宏观经济都有种极其重要的调控作用。但是，它像其他普通商品一样，也具有双面性。

● 生活启示

让货币流出去，就得回收货币，当我们提出管理通货膨胀预期的时候，意味着我们不再管货币，只管预期，也就是发出来的货币，不再回收了。货币不回收就只有两个去处，第一是进入水桶，也就是消费等一揽子商品，进入水桶的货币就会演化为通货膨胀；第二是进入水池，也就是资产泡沫，很多资产泡沫形成的原因，就是货币的一物两面，非此即彼，只能在两者之间进行选择。如何选择，道理看起来很简单，实际上是非常复杂的。如果让货币流向水桶，穷人活不下去；货币流向水池，富人可能自杀，这就是今天所谈的金融风险。是让穷人活不下去，还是让富人自杀，富人活不下去选择自杀，穷人活不下去选择杀人，因此我们选择在泡沫中生存。

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制

当我们不得不依赖于货币的时候，我们却选择了难以回避的资产泡沫，因此资产泡沫升腾将我们带进了新的生活方式，而这种生活方式使得富贵险中求。富贵即风险，但是社会绝大多数人没有承担风险的心理准备，他们面对风险的时候，首先看到的不是财富而是风险。于是 80% 以上的人选择回避风险，带来的结果是财富在多数人回避风险的同时，自然而然地向挑战风险的群体集中，导致的结果是风险财富带来两极分化，两极分化迟早会酿成社会动荡，在此过程中，两大风险相互交替，以致我们最终面临的更大的风险不是金融风险，而是政治风险。



不要忽视货币的乘数效应

● 导读小故事

假设商业银行的最低准备金率是 20%，也就是说当银行得到 100 元的存款时它必须留存 20 元，只能贷出 80 元，其次假设银行会放足 80 元。

现在有某君甲往银行里存了 100 元，银行再将其中的 80 元放贷给乙，如果乙把贷来的 80 元又全部存入银行，银行再将其中的 64 元贷给了丙，丙又把 64 元存入银行，银行再向丁贷出 51.2 元，依此类推，央行最先向市场投放了 100 元，市场上最后的货币会是 $100 + 80 + 64 + 51.2 + \dots$

解这个数列的值是 500，其实就是 $100 \times (1/0.2) = 500$ ，也就是实际的货币投放量。这里的 $1/0.2$ 就是货币乘数，也就是 1 除以法定准备金率。

►生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

中央银行的初始货币提供量与社会货币最终形成量之间存在数倍扩张（或收缩）的效果或反应，即乘数效应。正是由于货币的乘数效应才使得货币创造出很大的数字财富，这些财富都是虚拟的，都是银行里的数字。

● 生活启示

货币创造出来的这种“财富效应”是个虚无的东西，但是却有实际的表现，按理说，甲贷款给了乙，那么甲的真实财富其实就等于零了——他根本就没钱，钱已经到乙手上了，但是那笔贷款的拥有者是甲不是乙，乙要归还的，同时乙以每月支付利息的形式来肯定甲的财产所有权。甲真正拥有的实际只是1%的贷款利息，而且建立在乙必须遵守合同还本付息的基础之上。

货币的乘数效应在某种程度上放大了整个国家的财富数字，很多人拥有的只是财富数字，等到真正的金融海啸到来，才发现其实自己几乎一无所有。

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制



完全竞争和资源最优配置如同一枚
硬币的两面

● 导读小故事

澳大利亚的牧场上经常有狼群出没，吞噬牧民的羊。牧民于是求助政府和军队将狼群赶尽杀绝。后来，狼没有了，羊的数量大增，牧民们非常高兴，认为预期的设想实现了。可是，若干年以后，却发现羊的繁殖能力大大下降，羊的数量不升反降，而且体弱多病，羊毛质量也大不如从前。牧民们这才意识到，由于失去了天敌，长期过着安逸的生活，羊群的生存能力大大下降，进而其基因也发生了退化。于是，牧民又请求政府引进野狼。狼回到草原后，羊的数量又开始增加。

● 通俗理解

如果多逛逛农贸市场，你很快就会发现，鸡蛋作为生活中的常备食品，几乎家家户户都要去买，而且卖鸡蛋的摊位也很多。我们可以认为鸡蛋市场上有无数的买者和卖者。每个摊点的鸡蛋都大同小异，只要不是碎的、坏的，一般没有人会去较真，硬要比较不同摊位的鸡蛋有什么不同，否则就真成了“鸡蛋里面挑骨头”了。所以，可以看作所有的鸡蛋完全同质。

►生活中妙趣横生的财务名言

同时，鸡蛋的买方和卖方都能自由选择进入还是退出，也就是鸡蛋买卖完全自由，鸡蛋的价格完全是由其买卖双方的供给需求决定的，任何一个摊贩也操控不了价格，任何一个摊贩的进入或者退出也影响不了价格的变化，所以，可以看到，鸡蛋市场近似于一个完全竞争市场。

生活启示

除了上面提到的鸡蛋市场近似于完全竞争市场外，小麦市场以及其他一些农产品市场都近似于完全竞争市场。由于没有一个买者或者卖者能影响小麦价格，所以，每个人只是价格的接受者，竞争地位平等。

可以这样去理解完全竞争市场：既然市场上有大量的需求者和供给者，那么其中任何一个人买与不买或卖与不卖，都不会对整个商品市场的价格产生影响。既然产品都是一样的，那么对于消费者来说，购买任何一家厂商的商品都是一样的。既然信息是非常充分的，那么也就排除了由于信息不畅可能产生的市场同时存在几种价格的情况，价格只能是一种，否则顾客当然会去买最便宜的商品。

5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制 ◀



卖的总比买的精

● 导读小故事

情人节之际，张先生到花店买玫瑰。平时玫瑰 2 元一朵，情人节这天标价 20 元一朵。张先生想：花虽贵，但不能不买，可是买了还真是心疼，买少了面子上过不去，买多了又费银子。

正在犹豫，店家走过来，说：“先生，买花？”

张先生：“嗯，不过，玫瑰能不能便宜点？”

店家笑道：“送女朋友吧？哈哈，追女孩子怎么能怕花钱？若是因为这一大束花，换来了你的幸福，那可真是划得来了！”

张先生犹豫不决。

店家接着说：“要不这样吧，您在我这办张会员卡，我给您五折优惠。”

张先生：“啊？有这个必要吗？”

店家说：“怎么没有啊，谁家红白喜事不送花？难道非要等遇到了才买啊？”

张先生想了想，就办了张卡，买了束花。

►生活中妙趣横生的财务名言

● 通俗理解

中国古代有“金玉其外，败絮其中”的故事，讲的是商人卖的货物表里不一。在现代社会中，由于商家采取各种促销手段或实行价格联盟，消费者很难获得商品价格的真实信息，还有很多商品由于包装内外有别，很难在购买时加以检验，如瓶装的酒类、盒包装的食品、封闭包装的化妆品。人们或者看不到商品包装内部的样子（如香烟、鸡蛋等），或者看得到却无法用眼睛辨别产品质量的好坏（如化妆品）。显然，对于这类产品，消费者和销售者了解的信息是不一样的。销售者比消费者更清楚产品实际的质量情况，这种情况被经济学称为买者和卖者的“信息不对称”。由于关于商品的信息不对称，便出现了“卖的总比买的精”这种情况，当然，也有消费者掌握较多信息的事件，比如医疗保险等。

● 生活启示

消费者要想真正了解商品的质量，需要付出不菲的代价。例如，去商场买钻石时，要想获得有关钻石的全面信息，还需要了解有关钻石产地、切割等很多专业知识，把自己培养成一个有关方面的专家。但是，一个人不可能在购买任何商品之前都将自己培养成专家。因为将自己培养成专家也需要时间、精力甚至金钱的成本，而这种成本进行价值折算之后可能比你被商家多赚的这部分钱的价值更高。因此，作为理性的经济人，有些消费者宁可被商家多赚，也不愿意进行学习。于是，一个理论上可以消除的暴利在实际上就被保留下来。换句话说，信息不对称造成的暴利将永远存在。

但如果你想成为一个不被商家任意宰割的消费者，对于花费不多时间就可以学



5 市场中的财务名言：不受干扰的市场机制◀

习到的知识还是多学习一下比较好。在网络发达的当前，随便一搜就可以找到你所需要的答案。如果你了解这些信息，往往通过对话可以让别人以为你是一个懂行的人，这样就不会被任意宰割。



市场上普遍存在形成垄断的偏好

● 导读小故事

中国的移动公司、联通公司就属于典型的行业垄断。虽然中国铁通公司并入了中国移动公司，电信业实行了新的重组，但无论是合并还是重组，这些运营商们都是不断地靠垄断优势坚守自己的利益堡垒。由于这些通信公司的垄断优势，市场上始终没有形成一个有效的竞争格局，漫游费始终降不下来，更别提取消了。

● 通俗理解

垄断是从资本主义的自由竞争中成长起来的。在以自由竞争为基本特征的资本主义发展阶段，资本主义企业为了牟取更多的剩余价值，必然会采取先进的生产技术和科学的管理方法，实行生产的专业化协作，提高生产效率。在激烈的竞争中，大企业往往凭借自己在经济上的优势，不断排挤和吞并中小企业，使生产资料、劳

►生活中妙趣横生的财务名言

动力和劳动产品的生产日益集中于自己手中。同时，资本主义信用制度和股份公司的发展，突破了单个资本的局限，加速了资本集中的发展，从而也推动生产部门的大部分生产都集中在了几个或几十个大企业手中，它们之间比较容易达成协议，共同操纵部门的生产和销售，从而使垄断的产生成为可能。由于少数大企业的存在，使中小企业处于受支配的地位，少数大企业之间为了避免在竞争中两败俱伤，保证彼此都有利可图，也会谋求暂时的妥协，达成一定的协议，从而使垄断的产生具有必要性。自由竞争引起生产集中，生产集中发展到一定程度必然走向垄断，这是自由竞争的资本主义发展到垄断资本主义阶段的一般的、基本的规律。

生活启示

虽然生产的集中与资本的积聚必然会出现垄断，但垄断不能消除竞争，而且垄断企业也不可能任意抬高价格。因为任何商品都会有一些替代品，如果电费使人负担不起的话，恐怕人们还是会选择用蜡烛来照明。同时，较高的价格会抑制一部分人消费，从而使需求量降低，企业的利润并不一定就能最大化。垄断企业成为价格的决定者，并不意味着垄断企业的价格单一。有时候，垄断企业要面对需求状况不同的数个消费群体，必须分情况制定出有区别的价格来。对需求价格弹性较大的可采用低价策略，对需求价格弹性较小的采用高价策略，以便获得理想的收益。

生活中妙趣横生的 财务名言

Shenghuozhong Miaoquhengsheng de
Caiwu Mingyan

- 有一个人家徒四壁，仅有的财产是只木碗。一天，穷人上了一艘渔船去帮工，结果渔船在航行中遇到风浪，被大海吞没，穷人因为抱着一根大木头，才幸免于难。穷人被海水冲到一个小岛上，岛上的酋长看见了穷人的木碗，感到非常新奇，便用一口袋最好的珍珠和宝石换走了木碗，这就是“物以稀为贵”。
- 没有什么东西比水更有用，但能用它交换的货物非常有限，而很少的东西就可以换到水。相反，钻石没有什么用处，却可以用它来换得大量货物。水对人类的作用如此之大，价值却很低；而钻石除了能让人炫耀财富之外几乎没有什么用途，价值却非常大，这就是“钻石与水悖论”。
- 某种商品的价格变化取决于该种商品的供给与需求，只有当供给量与需求量均衡时，价格才是均衡价格，这样我们就可以解释“香蕉卖出白菜价”和“谷贱伤农”等现象了。

bookj.com
西财出版网 <http://www.bookcj.com>
数字图书 | 教材 | 考试 | 学术 | 大众 |
数字资源 | 课件 | 习题 | 案例 | 视频 |
西财社微博 <http://weibo.com/book1985>

手机阅读

编辑短信 8080 发送至 10086
中国移动手机阅读 改变的不只是阅读

建议上架：大众读物 | 经济管理

ISBN 978-7-5504-0902-6



9 787550 409026 >

ISBN 978-7-5504-0902-6

定价：28.00元